



Texto para Discussão 025 | 2022

Discussion Paper 025 | 2022

Introdução à economia da pintura

Segunda parte: Negócios com pintura no ocidente (1470-1970)

Fabio Sá Earp

Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro

This paper can be downloaded without charge from

<https://www.ie.ufrj.br/publicacoes-j/textos-para-discussao.html>

Introdução à economia da pintura

Segunda parte: Negócios com pintura no ocidente (1470-1970)

Setembro, 2022

Fabio Sá Earp

Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro

Sumário

<i>1 OS NEGÓCIOS COM ARTE DURANTE O RENASCIMENTO</i>	5
1.1 A segmentação do mercado de arte	7
1.2 Os negócios domésticos e por encomenda.....	10
1.2.1 Artistas na corte dos D'Este em Ferrara.....	20
1.3 A mudança organizacional: das guildas aos ateliês independentes	22
1.4 Itália, século XV: primeiros movimentos de um mercado.....	26
1.4.1 Um mestre italiano: Leonardo da Vinci.....	31
1.4.2 Um mestre da periferia: Albrecht Durer	36
1.5 O mercado em Flandres e no Brabante	39
1.5.1 Bruges	40
1.5.2 Antuérpia.....	45
<i>2 O COMÉRCIO DE ARTE NO TEMPO DA REFORMA</i>	49
2.1 Os países baixos do Norte	51
2.1.1 Um dos mestres de Amsterdam: Rembrandt.....	57
<i>3 OS NEGÓCIOS COM ARTE NA ÉPOCA DA CONSOLIDAÇÃO DOS ESTADOS NACIONAIS</i>	61
3.1 Paris, a maior corte da Europa.....	62
3.1.1 Dois pintores da periferia: Poussin e Le Brun.....	67
3.2 Londres: o grande mercado	69
3.2.1 Três pintores britânicos: Hogart, Reynolds e Turner.....	78
<i>4 O SURGIMENTO DO MERCADO CONTEMPORÂNEO</i>	84
4.1 A Paris da insatisfação: 1850-1879	84
4.1.1 O galerista revolucionário: Durand-Ruel.....	88
4.1.2 Dois artistas do momento da ruptura: Meissonier e Manet.....	90
4.1.3 A interpretação de Bourdieu	93

4.2	Paris Belle-Époque: centro do mundo artístico (1879-1914).....	95
4.2.1	Dois galeristas da vanguarda.....	102
4.2.2	Dois artistas de vanguarda na Belle Époque: Picasso e Modigliani.....	107
5	<i>A AMÉRICA</i>	112
5.1	Nova Iorque.....	113
5.2	Dois fornecedores dos ricos: o crítico e o marchand.....	117
5.3	O mundo das vanguardas.....	121
5.4	A grande depressão, o pós-guerra e a hegemonia norte-americana.....	123
5.4.1	Dois marchands: Guggenheim e Castelli.....	132
5.4.2	Dois artistas 100% americanos: Pollock e Warhol.....	136
6	<i>SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES E RELAÇÕES CENTRO-PERIFERIA NO MERCADO DE PINTURAS: UMA HIPÓTESE</i>	140
	<i>BIBLIOGRAFIA</i>	143

1 Os negócios com arte durante o Renascimento

O Renascimento foi um processo de forte expansão de atividades culturais, que se verificou no bojo do crescimento econômico derivado do comércio de longa distância verificado nos séculos XV e XVI. O fenômeno foi observado inicialmente nas cidades da península italiana, devido à sua posição de intermediária entre o império bizantino, o mundo islâmico e as cidades da Liga Hanseática no norte da Europa.

Na época das cruzadas as cidades italianas tinham se beneficiado do transporte e do abastecimento da massa de guerreiros, do acesso aos mercados do Levante a partir dos reinos cristãos lá estabelecidos e das transferências de recursos do e para o papado.¹ Durante a revolução comercial do século XIII mercadores italianos abasteciam a elite europeia com produtos de luxo vindos do oriente: sedas, papel, cerâmica, perfumes, tapetes, remédios e especiarias, oferecendo em trocas produtos primários (metais, madeiras, escravos); o déficit comercial europeu era coberto com o envio de prata para o oriente. Nos dois séculos seguintes desenvolve-se algo assemelhado a um processo de substituição de importações de bens de luxo,² com o desenvolvimento da manufatura europeia de armas, de tapetes (nos Países Baixos), de seda (na Itália) e de tecidos de lã (na Itália e nos Países Baixos). Durante o mesmo período surgiram diversas inovações financeiras e contratuais, nos campos da navegação e de seguros.

Encontramos dois pólos de desenvolvimento na península: o que ligava o vale do Pó - Milão, Parma, Piacenza, Bolonha, Módena, Mântova - ao porto de Veneza; e o da Toscana, que ligava as cidades do vale do Arno - Florença, Luca, Siena, Arezzo, Prato, Volterra, Verona - ao Porto de Pisa. Na maioria dessas cidades desenvolveram-se manufaturas - metalurgia em Milão, cordoalha em Bolonha, tecidos de lã em Verona e Florença, seda em Luca. Em paralelo cresceram as atividades financeiras - os banqueiros de Siena cuidando das finanças papais e, em todas as cidades, se envolvendo no comércio

¹ A referência aqui é Goldthwaite (2009).

² Ver Goldthwaite (2009:6). A justificativa dessa afirmação exige um livro inteiro. Deixo para outra ocasião.

de longa distância. E o clero foi beneficiado, pois o aumento da riqueza em geral elevou o valor da renda de suas terras e dos dízimos recolhidos.

Como resultado, a riqueza era mais bem distribuída entre as principais cidades da península italiana do que no resto da Europa; e suficientemente concentrada no interior de cada uma delas para dar origem a um consumo de bens de luxo que proporcionava um mercado para artistas de todos os tipos. Ali nasceu um mercado consumidor de obras de arte, formado pelas elites comerciais e financeiras e pelas cortes dos potentados locais, tanto leigos como eclesiásticos.

Estas cortes, formadas por funcionários de todos os níveis, de ministros a cozinheiros, cresceram na medida em que os dirigentes renascentistas montavam um aparelho de estado capaz de organizar a guerra, subordinar os senhores locais e as cidades e taxar o comércio. Em um cenário de guerras contínuas, a arrecadação era sempre insuficiente, o que levou à venda de cargos públicos em toda a Europa. Estes funcionários eram relativamente mal pagos, seus salários reais decrescendo à medida que os preços aumentavam; mas tinham outras fontes de renda derivadas dos cargos que ocupavam; Trevor-Hoper calcula que estas outras rendas lhes rendiam o triplo de seus salários, seja via cobrança de impostos,³ venda de audiências com os poderosos e todo tipo de tráfico de influência – sem falar dos privilégios excepcionais concedidos aos grandes da corte. Por exemplo, na Inglaterra durante o reinado de Elizabeth I:

“Sir Walter Raleigh [recebeu] o direito de expropriar os bens dos bispos de Bath, Wells e Salisbury, bem como a interpor seu bolso entre o produtor e o consumidor de estanho; ao conde de Essex [foi concedido] o direito de arrendar

³ “Todos os soberanos europeus agiram da mesma maneira (...) Eles arrendavam terras da coroa por menos de um quarto de seu valor para que os funcionários ou cortesãos pudessem viver da diferença. Concediam monopólios que rendiam à coroa menos de um quarto do que era arrecadado. Cobravam antigos impostos irracionais, ou mesmo novos impostos irracionais, impondo fardos irracionais aos contribuintes. O rei da França obrigava seus camponeses a comprar mais sal do que necessitavam para aumentar a arrecadação da *gabelle*. Todos conhecemos o peso que assumiu o custo das guerras nos reinados da rainha Elizabeth e de James I. Mas o custo total para a sociedade era o quádruplo do que custava para a coroa.” (Trevor-Roper, 2011: posição 1102).

o monopólio da venda de vinhos doces a comerciantes, os quais compensavam essa perda elevando o preço aos consumidores.”⁴

Os beneficiários do sistema empregavam técnicas semelhantes para explorar seus benefícios, constituindo uma grande rede hierarquizada de clientelismo – ninguém esperava que Sir Walter Raleigh fosse administrar pessoalmente as terras dos bispados. Além disso, a corte do governante era o modelo no qual se inspiravam pequenas cortes dos principais privilegiados. Um sistema similar era encontrado no interior da igreja, com o papa replicando as cortes seculares e sendo emulado por cardeais e bispos.

Dessa maneira uma elite rentista dava emprego para todo tipo de subordinados, parte dos quais se constituiu em uma classe média que, na medida do possível, tentava imitar o comportamento de seus empregadores. Por outro lado, a elite comercial e financeira muitas vezes também tentava reproduzir o comportamento dos governantes, adquirindo terras, formando cortes privadas, tentando capturar rendas e reproduzir o modo de vida da corte. Assim se constituiu um mercado consumidor para bens de luxo, entre os quais estavam as obras de arte.

1.1 A segmentação do mercado de arte

O consumo de arte pela elite da Europa diminuiu significativamente com o final do império romano e as invasões bárbaras, permanecendo no império bizantino em sua forma mais característica, o mosaico. Com a volta da paz e do crescimento econômico que se seguiu ao início das Cruzadas ocorreu uma expansão da arquitetura religiosa, com a construção de catedrais e conventos. No início a decoração mural era feita com o uso de mosaicos e pinturas em afresco realizadas por artesãos que se deslocavam entre as localidades, sem pouso fixo - nenhum mercado local gerava demanda suficiente. As

⁴Trevor-Roper, (2011: posição 1092).

imagens seguiam a iconografia tradicional, sem inovações perceptíveis em estilo e técnica.⁵

Com o crescimento das cidades, principalmente na península italiana, e o aparecimento de ordens religiosas (Benedictinos, Franciscanos, Dominicanos e Agostinianos) e de fraternidades aumentou igualmente o número de prédios religiosos e, conseqüentemente, a demanda por decoração mural. A produção de afrescos era sustentada por doações de fiéis e dava origem a **bens integrados**,⁶ paredes pintadas que não se constituem em mercadoria pois não podem ser vendidos separadamente do imóvel. O aumento da demanda permitiu que alguns mestres começassem a se fixar, abrindo ateliês, como foi o caso de Giotto. Segundo Etro (2017:5) apareceu alguma competição entre estes ateliês, que se refletiu na transição de um pagamento por dia de trabalho para o pagamento por peça. Pode haver alguma relação entre essa suposta competição e uma inovação no produto, com a introdução do suporte de madeira para a pintura de altares e retábulos, o que permitia que a peça fosse produzida no ateliê e não mais em um local ao qual o público tinha acesso. Estas peças móveis podiam ser comercializadas independentemente, constituindo-se, portanto, em mercadorias. Nesses ateliês começaram a ser produzidos igualmente peças baratas, geralmente cópias das grandes obras, que se destinam à decoração doméstica.

Assim, desde a Renascença o mercado de arte tem o formato de um iceberg. Utilizando o critério de segmentação por preço vemos que a parte visível é formada pelas obras de alto valor, incensadas pelos colecionadores e críticos, que ficaram para a história. A base submersa, fora do alcance de nossos olhos, é formada por um número infinitamente maior de obras baratas, com finalidades meramente decorativas, sem justificativa na crítica, que não integram acervos dos museus de arte e foram esquecidos ou no máximo ocupam as vitrines dos museus sobre a vida cotidiana. A maior parte dessas obras são cromos, freqüentemente com temática religiosa, objetos de decoração baratos e sem valor de revenda. À medida que aparece e se desenvolve um grupo de compradores de renda média

⁵ Etro (2017:5).

⁶ A definição é de Costa (2002:181-4). Devo esta referência a minha amiga Claudia Nóbrega.

aparecem obras de arte reconhecidas com preço igualmente intermediário. Dessa forma proponho que pensemos em três mercados distintos. O superior e o inferior não se tocam. O intermediário tem zonas cinzentas em seu contato com as extremidades.

O mercado superior é alimentado pelo que Pierre Bourdieu⁷ denominou *campo da produção erudita*, no qual produtores ofertam bens culturais destinados a outros produtores de bens culturais, os quais também produzem para outros produtores de bens culturais. Todas essas pessoas compartilham um discurso erudito (uma interpretação ‘criativa’ para uso dos ‘criadores’), que valoriza ou não determinadas características desses bens, formando assim um *público cúmplice*. A crítica produtora desse discurso erudito busca compreender as motivações mais profundas do artista e, assim, se afasta do público não-especializado. Este discurso é a principal barreira à entrada no mercado superior.

Já os mercados intermediário e inferior são alimentados por bens culturais produzidos pelo *campo da indústria cultural* - aqueles destinados a um público leigo, formado por não-produtores de bens culturais, que “podem ser recrutados tanto nas frações não-intelectuais das classes dominantes (‘o público cultivado’) como nas demais classes sociais.”⁸ Neste trabalho substituo classes sociais, categoria utilizada por Bourdieu, por classes de renda.

Por outro lado, igualmente desde a Renascença existe uma segmentação espacial: o mercado costuma negociar quadros produzidos no próprio local. Isso é explicado por razões institucionais e econômicas. Primeiro devido à ação das guildas, que usavam barreiras políticas para reservar o mercado aos habitantes locais. A isso se acrescenta o elevado custo dos transportes antes do aparecimento da energia a vapor, de tal forma que em geral o transporte terrestre interurbano era restrito a (i) obras de alto valor, sobretudo pinturas leves, depois que o suporte em madeira foi substituído pela tela; (ii) aquelas de menor valor que se beneficiavam de economias de escopo, sendo transportadas junto com outros produtos, como livros; (iii) as que se beneficiavam de um processo de arbitragem,

⁷ Bourdieu (2007).

⁸ Bourdieu (2007:105).

baratíssimas no local de produção e que podiam ser revendidas com margem substancial em outras cidades, freqüentemente à margem da lei; (iv) obras muito leves e fáceis de transportar, como gravuras. Essa situação só irá mudar a partir de meados do século XIX, com o barateamento dos transportes⁹.

Havia diversos sistemas de vendas:

"O primeiro é o doméstico: um homem rico acolhe o artista ou escritor em sua casa por alguns anos, lhe dá alimento, moradia e presentes, e espera ter suas necessidades artísticas e literárias atendidas. O segundo é o sistema de encomenda sob medida: novamente uma relação pessoal entre o artista ou escritor e seu patrão ("cliente" pode ser um termo melhor neste caso), mas uma relação temporária, apenas até que a pintura ou o poema seja entregue. O terceiro é o sistema de mercado, no qual o artista ou escritor produz um '*ready-made*' e depois tenta vendê-lo, seja diretamente ao público ou através de um comerciante. Este terceiro sistema estava surgindo na Itália naquele período [Renascença]. embora os primeiros dois tipos fossem dominantes. O quarto e quinto tipo ainda não haviam aparecido: o sistema de academia (o governo controla através de uma organização integrada por artistas e escritores e renome) e o sistema de subvenção, no qual uma fundação subvenciona indivíduos criativos mas não determina o que estes devem produzir."¹⁰

1.2 Os negócios domésticos e por encomenda

Os mercados para pinturas surgiram lentamente, na Europa renascentista, em função das mudanças econômicas e políticas que ocorreram nas cidades italianas e nos Países Baixos. O mercado foi uma das inovações que influenciaram o comércio de arte, mas está longe

⁹ Exceto no caso dos Países Baixos, onde um pequeno território com fácil acesso ao mar devido à rede de rios e canais, permitiu que comerciantes das cidades médias utilizassem o transporte aquático para ter acesso a quase todas as demais cidades e vilas.

¹⁰ Burke (1986:88).

de ser a única. Outra de igual importância é o aparecimento da noção de artista, alguém que pode valorizar uma obra por sua assinatura, diferenciando-se assim de um artesão qualquer, como um pintor de parede. Este papel privilegiado é exclusivo dos pintores de obras caras, ficando a produção de obras populares restritas a artesãos anônimos¹¹.

Produtores e compradores (artistas e patronos) não precisam de mercados para se relacionarem. Durante toda a Idade Média¹² as obras de arte trocavam de mãos através de dois canais, as encomendas e as doações¹³, com ou sem a participação de um intermediário. Estas obras (estátuas, altares e afrescos) estavam dentro das igrejas. Não sendo objeto de revenda, não existia mercado secundário, logo ninguém pensava em ganhar dinheiro com sua valorização. “Poder, decoro, honra e exibição eram importantes na troca de presentes e esses critérios eram determinados pela tradição cultural e não pelos mercados”¹⁴

Ao me referir à produção e venda de obras de arte neste momento histórico estou restringindo minha atenção ao topo do iceberg, as grandes obras das quais ainda hoje temos notícia. Em muitos casos tratava-se de doações à população como um todo, como a decoração de igrejas, às quais o acesso era livre. A doação engrandecia o doador interessado em impulsionar sua carreira política, seja no espaço municipal ou regional. Mas havia igualmente encomendas de obras para consumo privado, basicamente a decoração de palácios dos ricos, a cujos salões o público não tinha acesso, mas as elites sim.

Abaixo da superfície existia em paralelo um mercado para peças baratas, geralmente cópias miniaturizadas das grandes obras, ao lado de madonas e baús de casamento – simples objetos de decoração ou amuletos para afastar o azar, que não mereciam qualquer demonstração de apreço por parte de especialistas. Neste caso o risco era do produtor ou

¹¹ Greffe (2007:29).

¹² Refiro-me ao período anterior ao ano 1400 da era cristã.

¹³ Doar obras de arte a um poderoso, como qualquer doação, pode ser visto como uma demanda por um benefício futuro. (Mauss,1974).

¹⁴ De Marchi e Van Migoet (2006:72).

de algum intermediário, que não sabia se iria encontrar comprador, enquanto no caso anterior o risco era compartilhado entre o artista, que não sabia quanto receberia, e o mecenas, que não sabia qual a qualidade da obra encomendada já parcialmente paga.

Os estudos existentes sobre o século XV focam nas cidades da Itália Central, onde a obra de arte era um bem complementar da arquitetura suntuária. Tanto a escultura como, sobretudo, a pintura, destinavam-se à decoração de altares, capelas e palácios, prédios de custo muitíssimo mais elevado do que as obras que continham. Uma característica distintiva dos contratos de encomenda de tais obras era que raramente definiam um preço fixo; podiam incluir um máximo e um mínimo, mas o preço final era determinado posteriormente à entrega da obra.

Baxandall (1988) mostra que em Florença, antes do estabelecimento de um mercado de arte, os pintores eram remunerados pelo *valore di fatica*, o custo de produção, como qualquer outro artesão. Esse custo incluía as matérias primas, que eram função do tamanho da peça (tela ou madeira, óleo ou têmpera e, especialmente nas obras religiosas, o ouro em pó que se acrescentava à tinta) e o tempo de trabalho, função parte do tamanho, parte do grau de detalhe da peça. Havia uma hierarquia baseada na dificuldade, que variava desde a natureza morta, mais barata, até as pinturas históricas e religiosas, cheias de figuras humanas, as mais caras, bem como das roupas, de produção não tão caras, até os corpos desnudos, os mais trabalhosos. O tamanho e o grau de dificuldade determinavam a estimativa do número de horas necessárias.

O artista do início do século XV era um artesão sofisticado, mas ainda um simples artesão, um trabalhador braçal, assemelhado a um pintor de paredes – de quem, em geral, buscava desesperadamente se diferenciar. Sua hora de trabalho costumava ser mais cara do que a maioria, algo em torno de 50 % acima do que ganhava um artesão médio, como um marceneiro, mas nada que lhes permitisse enriquecer. Seu status era um pouco mais elevado, mas ele não passava de um servidor dos ricos.

Os artistas-artesãos, independentemente de seu prestígio, procuravam aumentar seus ganhos explorando ateliês. Nessas organizações tentavam se beneficiar de economias de escala transferindo para seus assistentes e para os aprendizes mais avançados as tarefas acessórias (preparar as tintas e pincéis, montar as telas) e grande parte da pintura,

reservando ao artista o toque de mestre.¹⁵ Não sabemos que parcela da receita desses ateliês decorria da venda das grandes obras, dos *ready-made* baratos para o grande público e do ensino aos aprendizes – a pesquisa histórica ainda precisa desenvolver este aspecto.

Os preços eram fixados pelas guildas. Na maior parte das cidades a mesma guilda reunia artistas e comerciantes de artes a decoradores, tecelões e pintores de paredes. Nas cidades onde a demanda por obras de arte era relevante foram criadas guildas locais especializadas em produção e comércio destes bens, todas sob a proteção de São Lucas (o apóstolo que teria pintado um retrato da Virgem). É interessante que mais de um século após a Reforma ter abolido todos os santos ainda continuavam existindo guildas de São Lucas nos Países Baixos protestantes.

Os custos de transação eram elevados, pois os contratos eram necessariamente incompletos. Ainda que seu texto freqüentemente incluísse desenhos e esboços, não havia como determinar a qualidade artística através do vernáculo, muito menos em latim, língua escrita da época. Por isso eram freqüentes as querelas, com as queixas sendo dirigidas às guildas e os pareceres do julgamento da contenda por uma junta de peritos. Mas havia critérios objetivos pra mensurar esse valor final. Borso d’Este, duque de Ferrara, pagava 10 libras bolonhesas por pé quadrado. Já o mercador florentino Giovanni de Bardi pagava pelos materiais e pelo tempo dispendido.

Por outro lado, alguns artistas eram contratados como criados de luxo em troca de um salário mensal e alojamento para toda a família. Este foi o caso da relação entre o pintor Andrea Mantegna e Ludovico Gonzaga, marquês de Mântua, que durou de 1460 a 1506. Por vezes o salário não era pago, mas Mantegna se mantinha morando na casa cedida por

¹⁵ E assim contrariando a doença de custos de Baumol, que pretende que nas atividades culturais a produtividade é constante, aí derivando que a concorrência leva a custos crescentes. Mas não sejamos mesquinhos; Baumol se referia acima de tudo às artes performáticas (é impossível aumentar a produtividade de um bailarino) e 20 anos mais tarde dará uma contribuição importante para o estudo específico das artes visuais (Baumol, 1986).

Gonzaga, comendo na mesa dos ervidores e vendendo suas obras a outros clientes, se beneficiando do prestígio de pintor do marquês.

Quando o artista era um assalariado do patrono, este último era o proprietário de toda a produção, para uso próprio, venda ou doação. A isso se submetiam em geral artistas jovens, como uma etapa transitória enquanto incapazes de fazer o jogo de negociação de encomendas com os ricos – freqüentemente a vida toda, formando o proletariado do setor. Ao contrário, os arquitetos tendiam a permanecer por longos períodos como assalariados, devido ao longo tempo exigido para a finalização de suas obras – e recebiam salários muito maiores.

Era freqüente que patronos ou governos locais fizessem licitações para escolher o artista que realizaria uma determinada obra. Igualmente usual era o atraso nos pagamentos aos artistas – e destes aos seus fornecedores, em uma grande cadeia de crédito informal que sustentava o consumo conspícuo dos ricos e o consumo básico de seus servidores. O laxismo contratual¹⁶ predominava e só muito raramente algum credor recorria à justiça, sob pena de ser ostracizado pelos clientes.

Uma discussão aprofundada sobre esses contratos está em Nelson e Zeckhauser (2008), que afirmam que o objetivo almejado pelos patronos era elevar o status mediante a celebração de si mesmos e suas famílias. Esse resultado dependia da tomada de uma série de decisões por parte do patrono e sua trupe: selecionar o artista, o material, o tamanho, a localização, o tema e a composição, tudo isso levando em conta o objetivo de atingir positivamente um determinado público-alvo. As restrições a este conjunto de escolhas compreendiam o custo, a disponibilidade dos melhores artistas, de materiais e de locais para exibição.

¹⁶ O conceito refere-se à prática de tolerar atrasos de pagamentos e/ou entregas, devido ao longo tempo de espera em caso de apelo aos tribunais. Usei esta expressão em Sá-Earp (1993).

A relação entre patrono e artista também pode ser vista com a colocação deste último na condição de agente e o primeiro como principal.¹⁷ Mas essa relação não explica tudo, por há uma segunda relação implícita: o patrono está encomendando uma obra que precisa satisfazer a uma platéia, o grupo de referência que se quer impressionar. Esta platéia era formada por dois tipos de criaturas: as terrenas (sejam contemporâneos ou as futuras gerações) e as celestes (Deus e seus interlocutores, Maria e todos os santos). Nesta segunda relação o papel de principal fica com a platéia terrena e celestial que irá apreciar e avaliar a obra, enquanto patrono e artista formam um “duo criativo” para desempenhar o papel de agente. A avaliação da platéia gera prestígio ou desprestígio para o duo criativo (e talvez a vida eterna ou o fogo do inferno), mais um benefício econômico para o artista sob a forma de novas encomendas e um benefício político para o patrono.

Em um jogo agente-principal a relação é dificultada pela assimetria informacional, visto que o patrono conhece melhor o resultado desejado, enquanto o artista conhece melhor as possibilidades técnicas que permitem atingir resultados que o patrono sequer poderia imaginar. Este jogo é ainda mais complicado pelo fato de que geralmente a relação entre artista e patrono é permeada por intermediários, que no caso das cortes renascentistas costumavam ser os familiares, amigos e cortesãos do patrono, que por vezes interferiam muito mais do que este último, sempre ocupado pelas tramas da política, da religião e da guerra.

Em alguns casos o patrono é o representante de um grupo – seja uma família, uma irmandade religiosa, uma guilda ou um governo municipal. Obviamente outros membros do grupo irão avaliar o resultado, segundo critérios que freqüentemente não foram estipulados claramente no contrato. Mesmo quando o patrono está por sua própria conta é freqüente que tenha que negociar com os donos do local onde vai ficar a obra. É muito comum que esteja oferecendo um altar ou uma capela dentro de uma igreja, o que implica em que a ordem religiosa que controla o local vai opinar antes de permitir o uso de seu

¹⁷ O principal define o trabalho a ser feito e paga o agente para executá-lo, enquanto o agente cumpre essa tarefa e recebe seu pagamento.

espaço.¹⁸ Ou seja, há sempre uma negociação quanto à natureza e qualidade do produto antes, durante e depois de sua realização.

Por seu lado, o artista sabe que realizar uma obra bem feita repercute favoravelmente sobre sua reputação, tanto em termos de competência artística como de responsabilidade profissional. Isso não apenas lhe trará novos clientes mas também novas encomendas do mesmo patrono, visto que o contrato entre pessoas já conhecidas reduz drasticamente os custos de transação, medidos tanto em tempo como em dinheiro. Além disso a alta reputação eleva o preço da hora de trabalho do artista muito acima da média praticada pelos demais, como foi o caso de Michelangelo e Rafael.

A estratégia do chicote e da cenoura parece ter sido a preferida pelos patronos. A cenoura, além do pagamento, consistia na combinação entre o incremento no status do artista, no seu orgulho e também a possibilidade de obter futuros contratos. O chicote, a rejeição de uma obra ou alguma outra forma de humilhação – como a remoção de um altar para uma igreja de menor expressão ou um corte significativo no pagamento.

A relação com a platéia terrena era dificultada pelo fato de que esta podia ser muito heterogênea, o que obrigava o projeto a atender diferentes gostos. A inclusão de algum signo que comunicasse quem era o patrono, como seu brasão de armas ou sua bandeira servia para comunicar as elites a magnificência do mesmo. Mas em geral se buscava obter a aprovação mesmo de platéias menos influentes, como as mulheres, os jovens e os pobres. As expectativas de cada um desses grupos eram distintas, bem como a educação do olhar e as circunstâncias em que viam a obra.

Dentre as diversas formas possíveis de influenciar uma platéia as obras de arte e arquitetura tinham uma vantagem sobre roupas suntuosas, banquetes e funerais: eram perenes e assim atingiam as gerações futuras (e ainda custavam muitíssimo menos do que

¹⁸ Em especial no que respeita a cenas de nudez e ao uso do rosto de personalidades da época em personagens bons e maus.

os prédios).¹⁹ O sucesso que tiveram nessa tarefa faz com que até hoje nomes de famílias como os Médici e os D'Este sejam conhecidos pelo grande público e não apenas pelos historiadores, os únicos a terem familiaridade com aquelas tantas famílias patrícias que não se destacavam pelo consumo artístico. Acima de tudo, esta era a forma de distinção possível em um momento que ascendiam ao patriciado urbano uma série de novos ricos ligados ao comércio e às finanças, não dispostos de brasões ou terras de família e que não queriam ser confundidos com um logista ou agiota qualquer.

Influenciar a platéia implicava em oferecer um produto diferente, uma inovação incremental que não pudesse ser replicada ou superada por um rival. Da ótica do patrono era importante que seus rivais não pudessem gerar obras semelhantes; dessa forma o preço elevado funcionava como barreira à entrada. Além disso era preciso levar em conta as possíveis reações das platéias tanto positiva como negativa – diante, por exemplo, da estátua de um patrício apresentado como um atleta, santo ou guerreiro poderoso – ou, alternativamente, como um Judas Iscariotes. O medo do ridículo fazia parte do espetáculo – e continua fazendo, nos dias atuais.

À medida que algumas igrejas e conventos se enfeitavam, aumentava o interesse das ordens religiosas por obras de arte, bem como dos doadores. Isto podia servir para aumentar a concorrência entre artistas. Nessas circunstâncias apareceu uma inovação, os concursos. Por exemplo, em 1401 a guilda dos comerciantes de lã de Florença abriu um concurso para a escolha de quem faria a escultura em bronze da porta do batistério de São João. Concorreram sete escultores, sendo vitorioso Lorenzo Ghiberti. Outros interessados copiaram o sistema por toda a Itália, atraindo artistas de diversas regiões e dando origem a um mercado regional.

"A entrada no mercado era livre, para aqueles que tinham incorrido no custo afundado da aprendizagem, inclusive o custo de oportunidade para o

¹⁹ Nelson e Zeckhauser (2008:46) citam o humanista Leon Battista Alberti, que escreveu na época: “Nós construímos grandes obras para aparecermos grandes aos olhos de nossos descendentes; da mesma forma nós decoramos nossas propriedades tanto para distinguir nossa família e nosso país como para nossa exibição pessoal.”

investimento em capital artístico (assim como a incerteza quanto ao a futura produtividade como pintor). Os custos fixos de produção eram a taxa paga anualmente à guilda e a manutenção da oficina.”²⁰

Baxandall chama a atenção para a complexidade das formas de pagamento: “A economia italiana não era totalmente monetizada: não apenas os bancos e negócios mais importantes, mas também as pequenas lojas empregavam uma combinação complexa de pagamentos *cash*, escambo e empréstimos. Embora os trabalhadores nas construções recebessem salários regularmente, exigindo que os patrões tivessem moeda em mãos, os ricos desfrutavam de generosas linhas de crédito junto aos mercadores.”²¹ E exibir riqueza, através de moradias, doações, alimentação e vestimentas suntuárias, tinha um efeito econômico fundamental: gerava crédito na praça, ampliando e aprofundando a rede de crédito formal e informal. Este elemento era tão mais importante pelo fato do gasto com bens de luxo concorrer com o dispêndio destinado às campanhas políticas e operações militares, que eram prioritários.

Quando um patrono encomendava uma obra enfrentava uma séria de custos financeiros e sociais e ainda precisava superar diversas restrições. “Os materiais para um altar podiam custar mais caro do que o trabalho do artista, mesmo se este fosse um dos mais caros. A moldura dourada de um quadro freqüentemente custava mais caro do que a pintura. Diante do custo dos materiais, o afresco em geral era a solução mais barata, e as tapeçarias as mais caras.”²² As esculturas eram as obras mais caras de todas, devido ao custo do bronze (matéria prima para canhões e sinos de igrejas) ou das pedras, que precisavam ser transportadas por vezes de centenas de quilômetros de distância. Os custos financeiros podiam ser enfrentados com o recurso ao crédito, obviamente criando problemas no longo prazo.

²⁰ Etro (2017:6).

²¹ Etro (2017:50).

²² Uma série de desenhos de dez tapeçarias rendeu a Rafael mil ducados; os materiais, incluindo ouro e prata, custaram quinze mil ducados. North e Migroet, (2000:51).

Havia também riscos sociais, ligados à recepção dada pela platéia. Antes de mais nada, a obra só era plenamente apreciada depois de pronta, e seu período de produção podia levar anos a fio. Além disso podia haver uma mudança de propriedade devido a mortes, falências, confiscos e fuga de patronos. Pelo lado da demanda, a iconografia podia ser demasiado complexa e não ser compreendida pela platéia. E a obra podia ser considerada de má qualidade e a recepção ser negativa – o maior pesadelo a assolar os patronos.

As restrições eram muitas, a começar pela da localização, se em local público ou privado, por exemplo, de uma ordem religiosa. Havia também as de espaço – em cada igreja existe apenas um altar principal e a disputa pelo mesmo envolvia todo tipo de barganha política. E também a restrição de disponibilidade, pois o artista desejado podia não estar disponível no momento, e podia ser necessário negociar com seu atual patrono para obter a liberação. Podia haver também a restrição de materiais – por exemplo, muitas esculturas ou revestimentos eram feitos com o porfírito encontrado nas imediações de Roma, em especial em obras antigas. Em 1585 o papa proibiu sua coleta na região, e obter uma permissão para contornar essa restrição era um símbolo de altíssimo status.

Mas as restrições mais importantes referiam-se ao decoro, posto que este era altamente subjetivo e diversificado – dizia respeito aos diferentes gostos de seus iguais, seus inferiores e acima de tudo seus superiores. Tudo o que fosse considerado excessivo para o status do doador e/ou que atraísse a inveja de algum poderoso podia resultar no ostracismo do patrono. Era de especial importância os rostos de quais poderosos iriam entrar nas obras sacras e em que personagem seriam aplicados. Imagens consideradas indecorosas poderiam ser removidas, corrigidas (por exemplo, pintando roupas sobre corpos nus) ou mesmo destruídas. Outra restrição comum dizia respeito a uma ordem religiosa proibir a colocação da cota de armas da família em um altar ou fachada de igreja.

É nesse ambiente que apareceu uma inovação radical: a noção de estética, que avalia a obra desligada de sua utilidade²³. Durante a Idade Média a avaliação da pintura do teto de uma igreja diria respeito ao cumprimento uma função religiosa; por exemplo, uma igreja de São Francisco deveria ter pinturas desse santo. Já no Renascimento a decoração

²³ Greffe (2007:28).

do teto da Capela Sistina era avaliada levando em conta conceitos como perspectiva, similaridade com figuras humanas ou animais reais, etc. – qualidades estéticas. Voltarei ao tema mais adiante.

Em paralelo a esses negócios com obras de arte de alto preço, desenvolvia-se um mercado de obras de arte baratas, via de regra cópias reduzidas de obras sacras produzidas sem muito cuidado, para um público pouco exigente. Em geral essas cópias eram feitas nos próprios ateliês dos artistas que pintavam as grandes obras, fazendo parte do aprendizado dos alunos. Não se sabe qual o peso dessas vendas de peças baratas na economia dos ateliês.

Enquanto esse era o cenário no qual se desenvolviam os negócios com arte nas cidades italianas, bem ao norte dos Alpes, no *hub* comercial e financeiro de Bruges surgiu uma nova forma de relacionamento entre os artistas e seus consumidores: o mercado para obras de arte em que peças de alto valor eram produzidas não sob encomenda para um patrono, mas simplesmente para o mercado, sem comprador previamente definido. Mas não nos enganemos, diferentes formas de transmissão podiam coexistir: uma vez instalado o mercado tanto para as obras caras como baratas, as encomendas não desapareceram, mas passaram a ocupar uma posição minoritária, em geral restrita a retratos e a obras de *superstars*, como permanece até hoje. Na história raramente uma novidade elimina o antigo dominante, mas o relega a uma posição inferior.

1.2.1 Artistas na corte dos D'Este em Ferrara

Um exemplo do funcionamento do sistema de patronagem na primeira metade do século XVI é a corte dos duques D'Este, em Ferrara. A corte tinha um corpo permanente de artistas, os mais importantes dos quais eram os músicos: um maestro, 6 a 10 músicos de corda e 7 a 10 músicos de sopro. Outros permanentes eram um ou dois pintores, um

escultor, um joalheiro, um ou dois iluminadores, um gravador e os corpos de funcionários administrativos e artesãos.²⁴

Os artistas e outros servidores podiam ser contratados de quatro formas distintas: como *salariati di bolletta*, *stipendiari del soldo*, empregados da corte (temporários e permanente) e aqueles pagos por trabalhos eventuais. Os *salariati di bolletta* eram funcionários permanentes da corte, remunerados de três maneiras. Uma parte era um salário mensal pago em moedas de prata e cobre. Mais importante era um salário em espécie, que variava de duas a três vezes mais do que o anterior; consistia em moradia, alojamento para animais nas cocheiras ducais, alimentos, objetos domésticos, roupas, calçados, presentes de casamento e aniversário e pagamento de funerais. Havia também pagamentos extraordinários remuneravam qualquer trabalho que excedesse os limites normais acordados, seja em número de peças ou em horas de trabalho. Alguns artistas eram encarregados de missões diplomáticas junto a parceiros atuais ou potenciais do duque.

Os *stipendiari del soldo* recebiam igual tratamento, mas por período determinado; a maioria dos pintores, escultores, gravadores, iluminadores, músicos e cozinheiros estavam nesta categoria. Os funcionários da corte recebiam apenas os salários, sem os benefícios das categorias anteriores; entre estes figuravam douradores, decoradores, fabricantes de espadas e moveleiros. Já os contratados por trabalhos eventuais podiam ser remunerados por dia ou por tarefa; assim eram contratadas companhias de teatro, coros, joalheiros, construtores e ceramistas.²⁵ Pelo menos 40% dos artistas vinham de outras cidades, o que parece confirmar a tese de Federico Etro de que durante a Renascença o mercado para artistas de qualidade superior ultrapassava fronteiras regionais.

A corte de Ferrara também importava artigos de luxo de outras cidades italianas, como Roma, Gênova, Bolonha, Milão, Florença e Veneza. Eram adquiridos regularmente

²⁴ Um ou dois ferreiros, dois carpinteiros, um cortador de pedras, um gravador, um ou dois armeiros, dois ou três jardineiros, cozinheiros, alfaiates, peleteiros, tapeceiros).

²⁵ A fonte sobre Ferrara é Guerzoni (2016).

pinturas, esculturas, livros, moedas, pedras preciosas e antiguidades. Essas compras ficavam a cargo de funcionários especializados, os *antiquari*.

1.3 A mudança organizacional: das guildas aos ateliês independentes

Antes de entrar no estudo de alguns mercados importantes, porém, é conveniente observar o comportamento das instituições reguladoras – as guildas, e seu impacto sobre os negócios com arte e a educação dos artistas. Estas entidades tinham importância econômica porque regulavam o comportamento de comerciantes e produtores com características semelhantes e negociava com as autoridades das cidades as condições para o exercício da profissão. Mas seu papel histórico vai muito além disso.²⁶ Os estatutos das primeiras guildas, desde o século XI, destacavam: a importância da proteção mútua e assistência a seus membros; as regras para admissão e o comportamento exigido para continuar na guilda; e os deveres em relação às cidades, como manutenção de ruas e muralhas. Ou seja, elementos econômicos e cívicos estavam presentes.

As guildas se constituíam na principal e quase única instituição assistencial, providenciando o enterro de seus membros e dando algum auxílio a suas viúvas e filhos, impedindo que caíssem, ao menos no curto prazo, na miséria. Além disso eram os organismos reguladores da educação profissional, fixando as regras do aprendizado nas oficinas e ateliês, variando de um ofício a outro, de uma cidade a outra. O ensino constava de diverso módulos; o tempo variava entre 2 e 7 anos, conforme a cidade, e ao final o aprendiz era submetido a um exame, apresentando uma obra prima, que podia ser aceita ou recusada. O reprovado podia apresentar-se novamente para uma segunda verificação.²⁷

No que diz respeito a seu papel econômico, as guildas de São Lucas nas diversas cidades preocupavam-se em regular o comércio de obras de arte, mais do que a sua produção. Um

²⁶ As referências aqui são Epstein e Prak (2008a), Prak (2008), Prak (2006), Pfister (2008), Goede (2013).

²⁷ Epstein e Prak (2008a) comparam este sistema com a educação universitária de nossos dias – da graduação ao doutorado em um prazo de aproximadamente uma década.

aspecto importante de todas as guildas era o controle de qualidade, para reduzir a incerteza e, portanto, os custos de transação do comprador, e a preocupação em impedir que reduções de preços tirassem a atratividade do negócio. Outro era tentar sob todas as formas garantir uma reserva de mercado para seus membros.

Epstein e Prak²⁸ mostram que a atuação das guildas reduzia custos de transação em pelo menos 3 estágios do processo produtivo: (i) criação de um ambiente estável, que incentivava os artesãos a investirem e treinarem a nova geração; (ii) coordenando processos de produção que podiam ser muito complexos; (iii) controlando a qualidade do produto para reduzir a assimetria de informação entre produtores e consumidores e dando maior segurança à ampliação dos negócios.

A relação entre as guildas e os governos locais não era tranqüila nem linear. As guildas podiam queixar-se, por exemplo, de estrangeiros estarem invadindo seu mercado, sem que as municipalidades tomassem qualquer providência. Por isso sempre havia uma certa quantidade de oportunistas em busca de brechas que lhes permitissem escapar aos rigores da regulamentação.

A maior parte das obras eram pinturas, por isso é preciso colocar em evidência seu produtores, destacando sua grande diversidade. Havia pintores de paredes, de placas, de faixas, de portas, de carruagens, de tecidos, de desenho de tapeçarias, de vidros, de móveis, de miniaturas em livros, de cópias e de obras originais. Sua remuneração e seu status eram diferenciados, na razão direta do preço das obras que comercializavam.

Era comum que artesãos formados em uma especialidade migrassem para outra. Por exemplo, douradores podiam transforma-se em pintores, pedreiros em escultores, embora continuassem ligados à guilda original e sob protesto da guilda de São Lucas. Além disso, o trabalho ia mudando conforme as oscilações da demanda. Todos os artistas durante a época de vacas magras deixavam de produzir obras originais e apelavam para pinturas de

²⁸ Epstein e Prak(2008: 4).

menor prestígio e valor, trocando as telas de grande porte pelas pequenas, ou por cópias, pinturas de placas, de carruagens e mesmo de paredes.

Os artistas trabalhavam em ateliês²⁹ que eram o *locus* simultaneamente da produção de obras de arte e da formação da mão de obra. O aprendizado resultava de um demorado processo de *learning by doing*, em geral segundo regras estabelecidas por uma guilda e, depois que estas se extinguiram ou enfraqueceram³⁰, ao bel prazer de cada mestre. Grosso modo, constituíam uma combinação de uma oficina com uma escola técnica.

Enquanto oficina, o ateliê tinha que gerar a obra de arte; a primeira imagem que vem à cabeça é a do um pintor, diante de um cavalete, usando tintas e pincéis sobre uma tela. Um ambiente de trabalho intelectual. Mas, até meados do século XIX, o ateliê era simultaneamente uma oficina, o lugar onde se produzíamos bens materiais - a tinta, os pincéis e a tela - mediante o uso de processos artesanais vindos de longa data³¹. A tinta era feita com algum tipo de mineral colorido, que era moído e misturado em algum líquido, seja água ou um óleo mineral ou vegetal. Era um laboratório químico, onde da qualidade do pigmento e das características do suporte líquido dependiam a intensidade da cor, o tempo de secagem e a durabilidade. O mesmo se aplica ao verniz usado para proteger a pintura. As cores podiam ser tão caras e raras como as que levavam ouro ou prata pulverizados e o azul ultramarino: este último era feito com lápis-lazúli importado do Levante, em sua maior parte vindo do Afeganistão; uma onça do produto podia custar entre 10 e 40 dias de trabalho de um pintor.

Os pincéis eram feitos através da fixação de algum tipo de pelo sobre um cabo. O pelo era o problema, pois dele dependia em grande parte o acabamento. Para as tarefas mais grosseiras podia ser mera crina de cavalo, para as mais delicadas usava-se pelo de coelho, texugo ou marta. Como alguns desses animais não se prestassem a ser criados no quintal,

²⁹ Ayres (2014).

³⁰ As guildas de Londres sobreviveram até o final da II guerra mundial, ainda que com poderes muito mais restritos à medida que o Estado se apropriava de suas funções.

³¹ Alguns ateliês operavam como holdings: o de Rafael tinha participação em diversos outros, assim como no comércio de insumos, como madeira (Grefe, 2007:31)

não era fácil obter a matéria prima, freqüentemente vinda das imensidões russas. Mais importante do que construir os pincéis era sua manutenção, que dependia do tipo de suporte líquido do pigmento: não havia dificuldades para limpar o pincel das aquarelas, mas os diferentes óleos criavam problemas sérios caso a operação fosse postergada, chegando a inutilizar o pincel.

Finalmente, a base material da pintura. Até o século XV se pintava diretamente na parede, aplicando a *têmpera*³² como técnica para produzir os afrescos. Evidentemente estas obras ficavam fixas no mesmo local para todo o sempre; isso era conveniente para patronos que queriam decorar uma capela em uma igreja. Para que pudessem ser transportadas de um local para outro, ainda que dentro de um mesmo prédio, passou-se a adotar painéis de madeira, geralmente carvalho e, à medida que este foi se extinguindo, de mogno. Estes painéis eram tão mais difíceis de fazer quanto maior seu tamanho, sendo em geral encomendados a marceneiros e podiam custar mais caro do que a mão de obra do artista. Esse custo estava ao alcance de um patrono rico, mas era um empecilho à divulgação da pintura em lares menos abonados. A partir do século XVI começam a ser usadas telas de tecido, que podiam ser adicionadas a uma moldura de madeira, encomendada a um carpinteiro por uma fração do preço de um painel.

Produzir estes insumos tomava a maior parte do tempo de formação de um aprendiz no ateliê – no caso de Londres algo em torno de quatro dos sete anos de aprendizagem. Só depois os adolescentes eram apresentados aos segredos da forma, via de regra pela cópia de obras do mestre – produzindo peças que podiam ser vendidas a baixo preço ou retocadas para alcançarem preços médios/altos. A venda das cópias fazia parte da receita do ateliê, podendo inclusive ser assinadas pelos mestres com se originadas de sua própria mão. As famílias dos alunos pagavam por sua formação, com preços diferenciados segundo a fama do mestre. Essas receitas garantiam a sobrevivência dos ateliês de menor prestígio em tempos de crise, e o número máximo de aprendizes era rigorosamente regulado e fiscalizado pelas guildas.

³² A *têmpera* consiste em diluir o pigmento em uma mistura de água e ovo (ou apenas a clara ou a gema). A secagem é rápida, impedindo trabalhos prolongados.

Além de aprendizes, os mestres freqüentemente tinham assistentes no ateliê. Estes personagens eram antigos aprendizes que não tinham conseguido apresentar à guilda uma obra prima que comprovasse sua habilidade e portanto não adquiriam o título de mestre, não sendo autorizados a abrir um ateliê; também havia aqueles que não tinham o capital necessário para abrir seu próprio ateliê. Empregavam-se como assistentes dos mestres, com duas tarefas principais que geravam economias de escala para o patrão: uma era pintar parte dos quadros (alguns se especializavam em paisagens, outros em vegetação, figuras humanas, animais, etc.). A outra era pintar cópias de boa qualidade das obras consagradas do mestre, por vezes em tamanho menor, que pudessem ser vendidas a menor preço. Um complemento era produzir cópias em gravuras, a preços ainda mais baixos que as cópias em tela: uma forma de maximizar a rentabilidade do processo consistia em aproveitar as economias de escopo dentro do ateliê, reproduzindo um desenho bem sucedido usando trabalho braçal barato. Os assistentes eram o proletariado do sistema.

1.4 Itália, século XV: primeiros movimentos de um mercado

A forma artística herdada da antiguidade que antecedeu a pintura foi o mosaico, utilizado tanto na Grécia quanto em Roma desde antes da era cristã, restrita a uns tantos palácios e igrejas. A partir do século XII, a riqueza gerada pela revolução comercial produziu um enriquecimento da igreja, tanto a partir da exploração de suas próprias terras como de doações feitas pelos fiéis. É nesse momento que começamos a encontrar em igrejas e conventos uma das grandes inovações estéticas medievais³³ – a pintura mural de altares utilizando a técnica da têmpera para pintar afrescos, feita por artesãos remunerados por dia de trabalho que se deslocavam de uma cidade para outra – tal como anteriormente faziam os produtores de mosaicos. O objeto desta pintura era obviamente a temática religiosa, com finalidades tanto estética quanto educativa – ilustrar para os fiéis determinadas cenas da Bíblia, geralmente dedicadas ao santo padroeiro do prédio.

³³ A mais importante das inovações está no campo da arquitetura: a catedral gótica, que englobava as demais na medida em que comportava em seu interior tanto a pintura mural como os grandes vitrais que filtravam a luz através de enormes janelas.

Progressivamente os artistas foram se fixando em cidades e se organizando em guildas, sendo as primeiras criadas em Perugia (1286), Veneza (1290), Verona (1303), Florença (1314) e Siena (1355).

Havia alguma concorrência entre consumidores, especialmente as ordens religiosas – Franciscanos, Dominicanos, Agostinianos e Beneditinos, o que permitiu que alguns mestres artesãos (dos quais o mais conhecido é Giotto) criassem ateliês e passassem a cobrar por peça, não mais por tempo.³⁴ Mas as guildas também eram clientes relevantes; por exemplo, em 1401 a guilda dos comerciantes de lã abriu uma competição entre artista para a criação dos bronzes do Batistério de São João, para a qual se candidataram sete escultores. Um resultado inesperado foi o lançamento da perspectiva com um único ponto de fuga, por Filippo Brunelleschi. A partir de então vemos artistas se esforçando para diferenciar seu estilo pessoal, uma inovação de marketing em busca de encomendas bem pagas. Com o tempo os ateliês começaram a formar coleções de moldes de figuras, feitas em cartões que eram copiados no suporte de parede, madeira ou tela. O uso de cartões gerava economias de escala nas grandes obra, além de serem reproduzidos em gravuras e pequenas pinturas para decoração doméstica.

Com o enfraquecimento das guildas e o crescimento do número de produtores e consumidores apareceram mercados livres para obras de arte. A valorização das obras aí era feita mediante barganha entre produtores e consumidores, um processo que se diferenciava da negociação praticada nos mercados regulados pelas guildas porque não mais havia qualquer tipo de árbitro discutindo o valor de um contrato. Neste caso o artista executava a obra e a levava ao mercado, correndo o risco de não encontrar comprador ou só conseguir um preço muito inferior a suas expectativas.

Inicialmente não existiam comerciantes especializados - o artista desempenhava o papel de vendedor de suas próprias obras e também de obras de outros artistas. Em torno de 50 anos depois do surgimento dos ateliês apareceram os leilões, em Florença no século XV, em Bruges no século XVI, em Amsterdam no início do XVII, em Londres no final do XVII e em Paris no início do XVIII. Os primeiros participantes dos leilões de obras de

³⁴ Etro (2017:5)

arte não tinham nada do charme dos leilões contemporâneos: pelo menos nos Países Baixos eram os membros da corporação de negociantes de segunda mão, em particular os trapeiros. Quando apareceram marchands especializados, estes por muito tempo sofreram a concorrência de artistas, de consultores dos colecionadores, de comerciantes varejistas em geral e de marchands de rua, que vendiam nas feiras.

Algumas cidades eram importadoras líquidas de obras de arte, como Florença;³⁵ seus marchands viviam basicamente da arbitragem com produtos importados. Outras cidades, como Bruges e Antuérpia, eram exportadoras líquidas e seus comerciantes precisavam desenvolver estratégias para colocar seus produtos no mercado externo, próximo e/ou longínquo. Na Itália havia dois mercados para arte de alta qualidade: o da elite das grandes cidades, como Florença, e o da corte papal, em Roma.

O caso de Florença é o melhor conhecido porque existem centenas de documentos relatando as relações entre artista e patrono, seja este pessoa física ou jurídica. Por vezes eram documentos registrados por notários, outras vezes simples memorandos para serem cumpridos por ambas as partes. Nele eram registrados o que deveria ser pintado (tema, número de pessoas, trecho da bíblia, etc.), o tamanho, o suporte (parede, painel de madeira), as tintas³⁶, o cronograma de pagamentos. Por vezes havia também um esboço desenhado. Com o passar do tempo os contratos passaram a dar menos atenção ao preço do trabalho braçal (*valore di fatica*) e das matérias primas e mais à qualidade da pintura – seu *valore di stima*, também denominado *valore difatica mental*.

Como mencionado anteriormente, a qualidade de uma pintura não podia ser detalhada com palavras, de maneira que os contratos eram necessariamente incompletos. Era comum que à medida que a obra fosse sendo elaborada os patronos fizessem novas exigências e os artistas incluíssem valores suplementares. Mas acima de tudo podia haver

³⁵ Um levantamento da coleção dos Médici em 1492 mostrava 142 obras de arte, das quais cerca de um terço eram importadas de Flandres, principalmente de Bruges.

³⁶ Algumas muito caras, como as que levavam ouro ou prata pulverizados e o azul ultramarino, Este último era feito com lápis-lazuri importado do Levante, em sua maior parte vindo do Afeganistão; uma onça do mesmo podia custar entre 10 e 40 dias de trabalho de um pintor (Baxandall, 1998:11)

contestação quando a obra ficasse pronta, com o patrono questionando a qualidade do trabalho e o preço cobrado. Nesses casos a questão era resolvida com recurso a uma comissão de pintores organizada pela guilda, que estabeleciam um valor de conciliação e, em raros casos, que fossem feitas alterações na obra.

Uma análise mais precisa está no trabalho de Etro (2017). O mercado para pinturas é definido como de concorrência monopolística sem barreiras à entrada – exceto o custo de formação em um ateliê e o pagamento da jóia para ser aceito em uma guilda de pintores. Sua extensão não se limita à cidade em que o artista reside, mas estende-se às demais cidades com quem a mesma mantém relações políticas e comerciais. Cada pintor desenvolvia seu próprio estilo, uma inovação radical ou incremental³⁷ que gerava alguma diferenciação de produto, sancionada pelo desenvolvimento de uma reputação. A análise dos dados mostra que o perfil de idade e preço dos pintores seguia uma relação em U invertida: os preços cresciam no início da carreira, atingiam um pico em torno dos 40 anos de idade e a partir daí declinavam progressivamente.

Florença era uma república na qual não existia uma corte aristocrática; os consumidores das obras caras eram as 300 famílias ricas que controlavam a política, genericamente classificados como patriciado, podendo ser tão poderosas como os Médici, famosos pelo poder mas uma família de riqueza apenas média para os padrões da elite. Mas as receitas dessa camada de ricos podiam variar drasticamente em decorrência de mudanças nos negócios, na política e na guerra.

Roma³⁸ era menos vulnerável a essas oscilações, visto que as rendas da igreja eram mais constantes que as dos negócios, a política era centralizada em torno do papa e as guerras eram poucas. A corte do sumo pontífice garantia uma demanda estável, tanto de encomendas como de compras no mercado. Mudavam os personagens: bispos e cardeais eram nomeados por Sua Santidade tão livremente como a negociação com os diversos

³⁷ As inovações radicais destacadas pelo autor são a introdução de tintas a óleo e a adoção de uma perspectiva linear com um único ponto de fuga (Etro, 2017:4).

³⁸ Aqui a referência é Reinhard (1998).

grupos o permitia – por vezes crianças eram nomeadas para cargos extremamente rentáveis.

Em Roma, a partir de meados do século XV houve um aumento do mecenato individual destes clérigos enriquecidos; anteriormente as encomendas eram feitas por coletividades, como corporações de ofício e confrarias religiosas. Estes indivíduos poderosos dedicavam entre 1/8 e 1/5 de sua renda para construir palácios e monastérios, ou embelezar as igrejas com estátuas e afrescos. Os poderosos da hierarquia papal lideravam o mecenato, para criar uma impressão de exuberância que mascarasse as perdas sofridas diante da ascensão de poderes leigos e movimentos rebeldes na hierarquia da igreja, como o conciliarismo e, em seguida, a Reforma. Em reação aos reformistas, que o acusavam de inutilidade, o papado tentava se justificar através de obras piedosas e de caridade, mostrando-se socialmente útil e, sobretudo, desinteressado.

Mais ainda, em Roma o consumo de obras de arte era um elemento importante do mecanismo de ascensão social dos *parvenues*, pelo qual famílias da alta burguesia e da pequena aristocracia patricia usavam obras de arte para se glorificarem, tentando ascender à alta aristocracia da igreja. Esse processo era replicado por governantes de Estados de pouca importância política e militar e que buscavam construir em suas cortes uma imagem de refinamento intelectual, em um contexto no qual as obras de arte eram um instrumento de glorificação do poder.

Os mecenas romanos durante dois séculos movimentavam encomendas de palácios e obras de arte em um volume sem igual na Europa, sem qualquer limite, de forma que as receitas freqüentemente não bastavam para cobrir as compras. Parte substancial dessa demanda era sustentada através do endividamento da cúpula da igreja, e se estendeu até que o volume crescente de juros tornasse a dívida impagável. O mesmo processo atingiu a velha aristocracia, que competia por prestígio elevando suas próprias despesas suntuárias financiadas por dívidas, até a ruína final. Apenas no final do século XVII, com a crise das finanças papais e a queda da renda fundiária é que alguns artistas de Roma começaram a se emancipar das cortes e lançar-se no mercado, gerando uma oferta não previamente encomendada – um *mercado de arte livre*. Antes desse período, a grande maioria das obras de arte destinadas ao mercado eram cromos, meros objetos de

decoração baratos, comprados por famílias de classe média, confrarias e pequenas instituições religiosas. Como esta classe média era pequena o mercado é muito restrito.

1.4.1 Um mestre italiano: Leonardo da Vinci

A capacidade de conjugar estudos e experimentos gerando inovações em arte e ciência talvez seja a característica mais importante do que vulgarmente conhecemos como o homem renascentista, e o caso paradigmático é o de Leonardo (1452-1519). Lembrado em nossos dias como o autor três das pinturas mais valorizadas que existem, a Santa Ceia, a Mona Lisa e *Salvator Mundi*, este foi um pintor tão revolucionário³⁹ quanto problemático e um engenheiro e arquiteto militar fracassado. Grande parte de seu sucesso em vida, porém, derivou de seu trabalho como cenógrafo de grandes espetáculos públicos.

Filho ilegítimo de um tabelião, Leonardo não tinha nem a escolarização padrão da época; autodidata, estudava apenas o que lhe interessava - não sabia latim e tinha mesmo dificuldade para fazer simples divisões.⁴⁰ A guilda de juízes e tabeliães só aceitava filhos legítimos, de modo que lhe estava vetada a profissão paterna. O pequeno bastardo foi colocado como aprendiz no ateliê de pintura e escultura de Andrea Del Verrochio, onde aprendeu noções de anatomia, mecânica, desenho e efeitos de luz e sombra em tecidos com dobras.

Neste ateliê se produziam e vendiam pinturas e esculturas anônimas para consumo de massa, por artesãos que tinham o status de trabalhadores manuais, não de artistas. Além disso o mestre também recebia encomendas de obras maiores, que por vezes levavam anos sem serem concluídas – hábito que o aprendiz incorporou.

Florença tinha enriquecido graças a sua manufatura de tecidos e contava com 40 mil habitantes, dos quais pelo menos 100 famílias muito ricas e 5 mil artesãos e comerciantes que formavam uma classe média com uma capacidade de consumo dificilmente igualada.

³⁹ “Ao conectar os intensos estudos sobre luz e ótica à arte, ele aperfeiçoou o uso do sombreamento e da perspectiva para modelar objetos em uma superfície bidimensional de modo que parecessem tridimensionais. (...) esta se tornaria a inovação suprema da arte renascentista.” (Isaacson, 2017:posição 187.)

⁴⁰ Isaacson (2017:posição 215).

A construção de casas e palácios abria espaço para objetos de decoração, enquanto a construção e ampliação de igrejas criava uma demanda por pinturas e esculturas sacras. Acreditava-se que a cidade tinha mais entalhadores do que açougueiros.

Na melhor tradição de pão e circo herdada da velha Roma, a população de Florença era animada diariamente por festivais e espetáculos de todos os tipos, desde encenações religiosas até carnavais, que empregavam homens de talento, abrigando um dos principais clusters de artistas da península italiana.⁴¹ Os custos eram bancados por mecenas, acima de todos os Médici - Cosme e seu neto Lourenço, o Magnífico.⁴² O ateliê de Verrocchio recebia encomendas como decoração de ruas e palácios e produção de presentes para os visitantes de presentes, além de todo tipo de objeto de decoração.

Leonardo foi um dos artistas que ganhou dinheiro e prestígio como decorador de interiores e cenógrafo destes espetáculos. Ao longo de sua vida trabalhou para diversos mecenas, produzindo carros alegóricos, estandartes, vestuário, maquinário de palco e efeitos especiais.⁴³ Ao mesmo tempo, aprimorava sua técnica de pintura. Seu objetivo fundamental, como o de todo pintor e desenhista que tenta reproduzir o que vê, era apresentar um objeto tridimensional em uma superfície bidimensional. Para isso utilizou a pintura a óleo (em que o pigmento era diluído em óleo de nozes ou de linhaça) e desenvolveu duas técnicas, o *chairoscuro* e o *sfumato*. O primeiro era obtido através de um jogo de luz e sombras, mediante o adição de pequenas porções de pigmento preto para obter variação na tonalidade das outras cores; o segundo consistia em suavizar as cores e borrar levemente as bordas das figuras, fazendo com que olhares e sorrisos se tornem enigmáticos, tal como ocorreu com a Mona Lisa. Tudo isso era feito com diversas camadas finas de tinta a óleo pigmentos muito diluídos e pinceladas delicadas, em certos

⁴¹ Isaacsson (2017: posição 625-35).

⁴² Por exemplo, em 1471 Galeácio Sforza, duque de Milão, visitou Florença, brindando seus habitantes com uma cavalgada de "dois mil cavalos, seiscentos soldados, mil cães de caça, falcões, açoques, corneteiros, gaiteiros, barbeiros, adestradores de cães, músicos e poetas". Verrocchio elaborou o elmo ornamentado de pedras oferecido ao visitante. (Isaacsson, 2017: posição 910).

⁴³ "Os cenários e panos de fundo tinham que se integrar aos elementos tridimensionais do palco, incluindo a cenografia, os objetos estáticos e móveis e os atores. Ilusão e realidade se misturavam." (Isaacsson: 2017: posição 959).

pontos alisadas pelo toque da mão do pintor - este último um elemento decisivo para o reconhecimento da autoria do Salvator Mundi no século XXI. Estas inovações levaram a que meio século mais tarde o pintor e historiador da pintura Giorgio Vasari o considerasse o inventor da "maneira moderna" de pintar.⁴⁴

O desenvolvimento técnico era obra de um perfeccionista, que ganhou fama por não terminar seus trabalhos enquanto não atingisse um nível de perfeição que só o próprio pintor concebia. Dentre os retratos que jamais foram entregues a seus clientes estão a Ginevra de' Benci e, quarenta anos mais tarde, a Mona Lisa; esta última passou a integrar o acervo de Francisco I, rei de França, último mecenas de Leonardo, quando o artista morreu - 16 anos depois de começar a pintar aquela que se tornaria sua obra mais famosa.

Em 1482 mudou-se para Milão, enviado por Lourenço, o Magnífico, como parte de sua aliança diplomática com os Sforza (em movimento similar Lourenço mandou Botticelli para Roma e Verrocchio para Veneza); Leonardo tinha sido enviado para ensinar um tipo de lira de cinco cordas que tinha aperfeiçoado e que acompanhava com versos improvisados - ou seja, foi enviado como músico e poeta. Em Milão havia uma corte que encomendava ricas moradias e objetos de decoração, além de "artistas, atores, músicos, mestres de caça, governadores, domesticadores de animais e qualquer outro tipo de profissional ou adorno que pudesse lhes dar algum tipo de legitimidade".⁴⁵

Em Milão Leonardo logo deixou de lado a música para desempenhar todo tipo de tarefas, desde projetar defesas para o castelo até sugerir uma fórmula para a preparação do banho para a esposa do mecenas; "quatro partes de água fria para três quartos de água quente."⁴⁶ A principal ocupação era produzir espetáculos públicos, sobretudo nos casamentos da família de seu mecenas. Com data marcada para acontecer, estas cerimônias não podiam ser postergadas pelo perfeccionismo do cenógrafo, e se tornaram seu principal ganha-pão. Mas eram atividades eventuais, pagas quando entregues. A primeira encomenda de

⁴⁴ Isaacsson (2017:posições 880-900 e 1079-82).

⁴⁵ Isaacsson (2017: posição 1749). Uma diferença importante para Florença é que esta última era uma república governada por banqueiros, que não precisavam legitimar seu poder oriundo de sua riqueza.

⁴⁶ Isaacsson (2017:posição 1922).

pintura que recebeu dos Sforza ocorreu apenas depois de sete anos de trabalho na corte – a conhecida *Dama do Arminho*.⁴⁷

Em geral Leonardo mantinha um ateliê, com assistentes e aprendizes, onde realizava seus trabalhos de cenografia, pintura e escultura. Aqueles agregados, além de trabalhar em parte das obras do mestre (por exemplo, transcrevendo desenhos para as telas ou painéis de madeira) também realizavam cópias sob sua supervisão, por vezes diferentes versões enquanto Leonardo não se decidia por alguma. No caso das cópias mais bem feitas fica a dúvida sobre a autoria, visto que Leonardo jamais assinou suas pinturas. Também eram realizados trabalhos de temáticas religiosas, como madonas, as quais, ao lado das cópias, constituíam-se em trabalhos menores que, tal como nos outros ateliês, eram vendidos por preços apropriados para bens inferiores.⁴⁸

A contratação como servidor da corte, com direito a salário generoso e uma casa,⁴⁹ só veio acompanhando a encomenda de uma grande estátua equestre do falecido duque Francesco Sforza em armadura completa, pesando 75 toneladas. Tudo o que apresentou foi um modelo da estátua em argila, em tamanho natural, no casamento da sobrinha de Ludovico Sforza. Houve diversos problemas para a moldagem da estátua em bronze, e necessidades militares acabaram fazendo com que a matéria prima da estátua fosse destinada à produção de canhões.⁵⁰

Os experimentos de Leonardo com técnicas de pintura nem sempre deram certo. Na *Última Ceia*, afresco pintado no refeitório do convento de santa Madre Delle Grazie entre 1495 e 1497, a mistura de tinta a óleo com têmpera sobre o gesso não resistiu ao tempo, e em 20 anos estava fortemente deteriorada. Foram feitas pelo menos seis restaurações, a última concluída em 1999. Toda a fama do quadro está baseada nas diversas versões

⁴⁷ Isaacsson: 2017: posição 4133).

⁴⁸ A *Madona di Fuso*, por exemplo, possui dezenas de versões. (Isaacsson, 2017: posição 6319).

⁴⁹ Mais tarde, ao reclamar salários atrasados, Leonardo recebeu um vinhado lucrativo nas imediações da cidade. (Isaacsson, 2017: posição 2873).

⁵⁰ Perdida a guerra, os arqueiros do exército vencedor destruíram o molde em argila da estátua, usando-o como alvo. (Isaacsson, 2017: posição 2992).

deixadas pelos restauradores, cada uma das quais em sua época considerada como uma legítima obra da mão do mestre. *Caveat emptor*.⁵¹

Em 1500 Leonardo voltou a Florença, devido aos problemas políticos de Milão, envolvida em guerra contra o rei de França. Já tinha acumulado um patrimônio capaz de proporcionar-lhe uma vida confortável e tinha o prestígio de maior artista da cidade. Em 1502 passou a trabalhar como engenheiro militar para Cesar Bórgia, inspecionando as fortificações sob controle do mesmo e produzindo mapas precisos para suas conquistas nas guerras entre as cidades-estado italianas. Nos anos seguintes foi utilizado como engenheiro militar pelas autoridades florentinas, com projetos como o do desvio do rio Arno para a conquista de Pisa e projetos de fortalezas para aliados, inclusive com paredes curvas para desviar tiros de canhão.

Enquanto isso em 1503 iniciou a pintura do retrato de Lisa, moça da baixa nobreza falida que se tornara esposa do comerciante de seda Francesco del Giocondo. Seu pai tinha trabalhado como tabelião e advogado para Giocondo e a amizade entre as famílias pode ter sido o fator decisivo para que Leonardo aceitasse uma encomenda em um período da vida em que o pincel não mais o atraía. Jamais entregou a obra e nem recebeu qualquer valor no início dos trabalhos; levou-a consigo até a morte, acrescentando periodicamente algumas pinceladas, de forma que o retrato em alguns pontos chega a ter trinta camadas de tinta. Seus alunos produziram diversas cópias da pintura (uma das quais está no museu do Prado), restando ao menos oito na qual a Gioconda está nua.

Em 1513 mudou-se para Roma para integrar a corte do novo papa Leão X, ficando abrigado na Vila belvedere, onde ficavam os protegidos do sumo pontífice. Dedicou-se aos estudos sobre ciências em geral e anatomia em particular, o que acabou contribuindo para que se juntasse ao seu último patrono, o rei Francisco I de França, em Amboise. Nesta cidade Leonardo recebeu uma casa confortável perto do palácio e um salário regular, juntamente com o título de “Primeiro Pintor, Engenheiro e Arquiteto do Rei”.⁵² Produziu espetáculos e ensinou o que sabia ao rei, sem a obrigação de produzir nenhuma

⁵¹ Ditado latino que significa "o risco é do comprador".

⁵² Isaacsson (2017: posição 8192).

pintura. Era a primeira vez na vida que Leonardo recebia uma renda sem obrigação de produzir pinturas: o único pedido que recebeu foi o de projetar uma nova cidade para a corte real, no vilarejo de Romorantin. No novo palácio teriam destaque os espaços para espetáculos grandiosos, inclusive dentro do rio. Com a morte do velho mestre Francisco I decidiu construir o novo palácio em Chambord. Mas comprou o espólio de Leonardo de seus herdeiros e assim a Mona Lisa acabou no Louvre.

Leonardo é um exemplo de como mesmo um artista consagrado ainda precisava colocar-se sob a proteção de um mecenas no final do século XV e início do XVI. Encomendas esporádicas e venda de peças menores no mercado não bastavam para garantir a vida confortável de um pintor.

1.4.2 Um mestre da periferia: Albrecht Durer

A cidade de Nuremberg situava-se no centro-sul do Sacro Império Romano e, nas palavras de Hutchison:

“...ficava quase literalmente no centro do comércio europeu, no ponto em que se cruzavam as rotas terrestres trazendo âmbar, peles e peixe salgado do Báltico; ouro, prata, cobre e cavalos da Hungria e da Boêmia; especiarias, sedas e produtos de luxo de Veneza; e tecidos de lã dos Países Baixos. De Nuremberg eram enviados equipamentos científicos para Portugal e pequenos produtos de metal (...) para a Polônia. A prosperidade de Nuremberg se devia (...) sobretudo ao privilégio de comerciar livremente com outras 70 cidades (...) submetida diretamente à autoridade do imperador e isenta de tributos pelo bispo de Bamberg.”⁵³

Não tendo guildas, Nuremberg era uma cidade aberta a artistas e os deixava livres para experimentar novos métodos de produção e comercialização. Havia diversas feiras,

⁵³ Hutchison (1990:7).

mercados, competições e eventos religiosos. A cidade abrigava diversas relíquias,⁵⁴ o que a transformava em um centro de peregrinação, prometendo aos fiéis reduzir sua estadia no Purgatório por um período que variava entre 37 e 632 anos – os especialistas divergiam.

A gravura era a principal atividade artística da cidade. Havia um papel de alta qualidade e artesãos qualificados para trabalhar tanto as placas do cobre importado da Hungria como os blocos de madeira. As gravuras de temática religiosa eram feitas tanto para ilustrar a nascente manufatura de livros impressos como, em tamanho maior, para decoração. Produto de baixo custo e fácil de transportar, as gravuras eram exportadas para toda a Europa – inclusive para as cidades italianas, centro incontestado da produção artística da época.

Albrecht Durer (1471-1528) pertencia a uma próspera família de ourives e, tal como Leonardo, não chegou a estudar latim, pré-requisito indispensável para tornar-se um intelectual. Sua formação profissional começou no ateliê do pai; mais tarde aprendeu pintura e gravura em diversos ateliês em Nuremberg, Países Baixos, Alsácia e Basileia, destacando-se como gravador de ilustrações de temas religiosos para a então nascente indústria gráfica. Fez duas viagens à Itália, onde aprendeu a técnica da perspectiva, que aplicou na gravura com grande sucesso. Montou seu ateliê em 1495 e libertou-se das encomendas dos impressores para ilustração quando começou a produzir gravuras decorativas⁵⁵ para o mercado local e internacional, consignando agentes para venda no exterior – operação bem sucedida, inclusive na Itália.

Enquanto fazia sucesso como gravador foi aperfeiçoando sua técnica em pintura a óleo e aquarela, obras que não colocava no mercado. Recebeu sua primeira encomenda de retrato em 1497, feita por Frederico o Sábio, Eleitor da Saxônia. As encomendas de

⁵⁴ Entre elas a suposta coroa, a espada e o cetro de Carlos Magno, um pedaço da verdadeira cruz de Cristo e a lança com o qual o mesmo foi atormentado por um soldado romano, um fragmento da mesa da Santa Ceia e outro da manjedoura onde nasceu o Salvador, um pedaço do pano com o qual Ele lavou os pés dos apóstolos e um pedaço do osso do braço de Santa Ana. (Hutchinson 1990:8)

⁵⁵ Em alguns casos vendidas avulsas, em outras em álbuns, parte dos quais editados em seu próprio ateliê; talvez o mais famoso destes álbuns seja o Apocalipse de São João.

pintura em Nuremberg eram poucas, não existindo lá uma corte e nem burgueses tentando emular o modo de vida dos cortesãos, mas ainda assim o Conselho Municipal de Nuremberg lhe encomendou retratos dos imperadores Carlos Magno e Sigismundo. O imperador Maximiliano lhe fez diversas encomendas – todas entregues e nenhuma delas paga.⁵⁶

Com a morte do imperador em 1520, Durer viajou a Aachen para a cerimônia de posse de seu sucessor, Carlos V. A operação visava pedir ao novo monarca que renovasse a ordem para o pagamento de sua pensão e para fazer contatos que lhe fornecessem novos clientes. Como a obtenção da benesse do imperador exigia negociações delicadas, começou a viagem por Antuérpia, novo centro do comércio de especiarias depois que os portugueses inauguraram a rota do Cabo para o oriente.

A viagem era cheia de dificuldades – no percurso o pintor lidou com 17 moedas diferentes e igual número de alfândegas. Levando um grande número de gravuras consigo, a primeira providência foi conseguir uma isenção fiscal com o bispo de Bamberg, isenção obtida em troca de presentes – retratos do bispo e de seu bobo da corte e álbuns de gravuras. A doação de gravuras e desenhos foi uma constante ao longo de toda a viagem, bem como sua troca por produtos de luxo, em geral para serem presenteados mais adiante.

Obtida a benesse imperial, Durer voltou para Antuérpia, aproveitando para viajar por diversas cidades alemãs e dos Países Baixos. Após um ano ausente retornou a Nuremberg onde recebeu sua pensão de 100 florins anuais,⁵⁷ inclusive os dois anos atrasados. No ápice de sua carreira, recebeu encomendas valiosas, e ao morrer era um dos homens mais ricos da cidade, deixando um patrimônio equivalente a 60 anos de pensão.

Sua obra foi celebrada e copiada em toda a Europa, inclusive na Itália; missionários católicos usaram suas gravuras como modelos para ensinar desenho em todo o mundo,

⁵⁶ O imperador ordenou que o Conselho Municipal de Nuremberg pagasse uma pensão anual a Durer, sem que fosse obedecido. (Hutchinson , 1990: capítulo XI). Esta era uma prática comum: os poderosos não pagavam mas o fornecedor se beneficiava do prestígio e cobrava mais caro de outros clientes.

⁵⁷ O valor era equivalente a metade do preço de uma boa casa na cidade.

para livrar o estudante do pecado de olhar o corpo de um modelo vivo. Nunca passou por um período de decadência, ao contrário de artistas como Rafael e Rembrandt. Tal como ocorreu com Leonardo da Vinci foi um típico intelectual renascentista: não apenas sua arte mas seus estudos de matemática, proporções humanas e fortificações foram valorizados séculos após sua morte. E tal como Leonardo, não viveu do rendimento de sua pintura. Mas o fez de forma distinta: em lugar de ser cenógrafo dos poderosos se sustentou basicamente com vendas ao mercado, ainda que de um bem inferior como a gravura, aproveitando a expansão das vendas propiciadas pela invenção da imprensa. Só depois de obter seu sucesso nesse campo foi alçado ao restrito mercado de encomendas de alto preço.

1.5 O mercado em Flandres e no Brabante

Em terras que hoje fazem parte da Bélgica e dos Países Baixos vamos encontrar um mercado importante, desenvolvido a partir do crescimento do comércio regional. Em termos artísticos encontramos uma pintura e gravura originais até aproximadamente 1500, quando o aumento dos contatos intra-europeus a transformaram a região numa periferia da Itália renascentista. Isto é visível quando se observa a transição entre os pintores da segunda metade do século XV, como Jan Van Eycke e Hieronimus Bosch, e os da segunda metade do século seguinte como o clã dos Brueghel, artistas que viajavam à Itália e/ou estudavam com artistas que lá tinham recebido sua formação.

Em paralelo aos artistas encontramos na região diversos tipos de comerciantes de arte. O mais comum era o próprio artista, que vendia em seu ateliê obras suas, de seus discípulos e de outros artistas. Encontramos também os que atuavam no mercado externo, especializando-se em arbitragem de preços entre diferentes regiões - quadros menores de italianos encontravam preços atraentes tanto em Flandres como nas cortes francesa e espanhola. Existia ainda o agente que recebia encomendas de clientes no exterior, caso principalmente dos diplomatas, que procuravam peças para as coleções de seus governantes (Charles I, da Inglaterra, foi um dos grandes compradores de peças italianas).

Finalmente, temos os colecionadores (boa parte dos quais eram artistas⁵⁸) que revendiam algumas de suas peças, fornecendo simultaneamente expertise e aceitação social.

1.5.1 Bruges

Esta cidade sediava a opulenta corte dos duques de Borgonha; mas além disso Bruges fazia parte de um dos circuitos de feiras que se estendia por diversas regiões da Europa desde o século XIII.⁵⁹ Nenhum comerciante conseguia participar das feiras de mais de um circuito ao mesmo tempo, por questões de logística, embora firmas maiores em tese pudessem ter diferentes equipes atuando em diferentes regiões. As feiras se estabeleciam em cada cidade por aproximadamente um mês, estando abertas à participação de comerciantes estrangeiros.⁶⁰ Dados os altíssimos custos do sistema de transporte terrestre, o sucesso de uma feira dependia crucialmente do acesso aquático: Bruges só se tornou um centro comercial importante depois que construiu o canal de Zwin ligando-a ao porto de Damme. Por aí chegavam comerciantes vindos dos territórios das atuais Alemanha, Inglaterra, Escócia, Espanha, França, Itália, Portugal, Suécia e Dinamarca, atraídos pelo consumo da corte, conhecida como uma das mais extravagantes do continente. Isso garantia um mercado para tapeçarias, jóias, tecidos finos, alimentos exóticos e pinturas. Mas não eram os bens de luxo que comandavam os negócios, e sim produtos mais prosaicos como matérias primas (lã inglesa e metais vindos das minas alemãs), ao lado dos tecidos produzidos na região, que logo se transformou no principal pólo de produção têxtil do século XV.⁶¹

⁵⁸ Em algum momento surgiu a prática de artistas permitirem que seus pares escolhessem uma de suas obras gratuitamente. Com certeza isso era praticado no Belle Époque parisiense – há relatos desse tipo de relação entre Picasso e Cézanne. O fato é que pelo menos desde o século XVII encontramos a presença de muitos quadros alheios na grande maioria dos inventários de artistas.

⁵⁹ A principal fonte é Wilson (1998).

⁶⁰ Neste circuito o calendário anual da região começava com a feira de Ypres (28 de fevereiro a 29 de março), seguida por Bruges (23 de abril a 29 maio), Thourout (24 de junho a 24 de julho), Lille (15 de agosto a 14 de setembro) e Messines (1 de outubro a 1 de novembro). A partir de 1508 foi criada uma feira em Bruges no mês de janeiro, mas então a cidade já entrara em decadência.

⁶¹ Durante a Idade Média a Inglaterra era uma típica economia primário-exportadora, pois comerciantes ingleses exportavam lã crua para o continente e na viagem de volta traziam tecidos.

As feiras traziam um turismo de negócios precoce. Os rudimentos da hotelaria se desenvolveram aí, inicialmente com a hospedagem em conventos que logo deu início ao recebimento de viajantes em instituições laicas, como tavernas. Com o tempo as comunidades de comerciantes da mesma língua passaram a construir prédios onde pudessem abrigar a si próprios e a seus estoques, conhecidos como as “nações”. Essas nações faziam *lobby* para aumentar os privilégios e reduzir as restrições à atuação de seus nacionais. Foi por isso que progressivamente Bruges, tal como as demais cidades, foi ampliando os dias abertos ao comércio internacional⁶² até que alguns comerciantes estrangeiros foram autorizados a operar durante todo o ano, criando escritórios de representação.⁶³ Durante as feiras havia espetáculos musicais e teatrais noturnos e havia oportunidade para se examinar cuidadosamente os bens de luxo ofertados. Este era um público consumidor de alto poder aquisitivo, alguns comprando para revenda aquilo que achavam que teria demanda em outro lugar, com ganhos de arbitragem⁶⁴.

As feiras também geravam demanda temporária por instalações, desde ambientes fechados onde se pudesse montar um stand até simples espaços ao relento onde se pudesse armar uma barraca. A maioria desses locais era controlada por instituições religiosas que ofereciam seus átrios e pátios. Assim os feirantes espalhavam-se pela cidade, em geral formando clusters por tipo de mercadoria, em busca de economias de aglomeração.

No caso dos pintores, essa ampliação do mercado permitiu que os artistas mais importantes deixassem de depender de encomendas e passassem a apostar nos *ready-mades*, em geral peças de qualidade inferior produzidas totalmente ou em parte pelos aprendizes a partir de modelos de obras importantes. Tais peças eram produzidas à frente da demanda, com o artista correndo o risco do encalhe – ou então vendidas com alto desconto para outro artista, que assumia o risco. Na outra ponta do mercado, apoiado nas

⁶² O comércio era privilégio dos moradores das próprias cidades; estrangeiros só podiam operar em alguns poucos dias em que se realizavam feiras.

⁶³ Os estrangeiros presentes durante as feiras giravam em torno de 2000, a metade dos quais acabava ficando pelo resto do ano

⁶⁴ Calculou-se que em Bruges a elasticidade-renda para bens de luxo era superior a 1. Ver De Marchi e Van Miegroet (2000:79-80).

vendas sob encomenda para os ricos, Bruges foi onde Jan Van Eyck inventou a pintura a óleo em painel de madeira, freqüentemente oferecido apenas depois de pronto, de forma que o cliente podia ver exatamente o que iria levar para casa, reduzindo a assimetria de informação típica dos contratos de encomenda. Os temas eram normalmente religiosos, reproduzindo episódios bem conhecidos da Bíblia ou retratos de Jesus, da Virgem e dos santos.

Com o crescimento do comércio internacional, a guilda de São Lucas de Bruges estabeleceu uma série de regras, a partir de 1444, com a finalidade de simultaneamente impedir o surgimento de monopólios e defender o mercado para seus membros. Como todas as guildas, praticava controle de qualidade e atuava como árbitro nas disputas. Mas sua tarefa mais importante era criar uma reserva de mercado para cada grupo estabelecido de artesãos – regulamentar o mercado para impedir que os efeitos da concorrência atentassem contra a ordem estabelecida. Cada artista local só podia ter um ponto de venda na cidade; era proibido vender nas ruas, no porta-a-porta ou fora da cidade, bem como comprar fora da cidade para revender dentro da mesma. As vendas deviam ser feitas às claras para que pudessem ser fiscalizadas por funcionários da guilda. Os estrangeiros não podiam vender diretamente ao público exceto durante os dias de feira; o resto do ano deveriam vender apenas a comerciantes locais. Para contornar esses regulamentos foi criado um sistema complexo de subcontratações, permitindo vender em mais de um ponto comercial⁶⁵

De Marchi e Van Miegroet destacam que a guilda tentava evitar a competição entre três tipos de artistas: os pintores a óleo sobre painéis de madeira, os pintores de tecidos com pigmentos diluídos em água e os miniaturistas, que ilustravam livros de luxo. Havia uma grande preocupação em evitar que artesãos licenciados para um determinado produto invadissem o mercado de outro. Na década de 1440 a cidade foi invadida por um grupo de artistas vindos de Utrech, os miniaturistas, que teoricamente apenas deveriam ilustrar livros. Mas esses personagens começaram a vender pinturas e miniaturas, tanto na rua como no porta-a-porta, e a guilda não conseguiu proibir tais práticas – tanto que com o

⁶⁵ De Marchi e Van Miegroet (2000:147).

tempo criou-se uma guilda exclusiva dos miniaturistas. Outra prática que se tentou combater foi a dos pintores de tecidos, que colavam pinturas em painéis de tecido de má qualidade, muito mais baratos que os painéis de madeira pintados a óleo, bem como a imprimir gravuras em tecido, algo ainda mais barato que o anterior, e alcance mesmo de bolsas bastante modestas. Podemos ter uma idéia da diferença de preços considerando aquela verificada no inventário da coleção dos Médici: o preço médio de uma pintura em painel de madeira podia custar até 10 vezes mais do que uma em tela.

A separação dos pintores por técnica e suporte teve como resultado impedir a fertilização mútua. As inovações para criar obras baratas eram irregulares, devendo ser feitas com cuidado para evitar a ação dos fiscais da guilda. Por isso, ainda que existisse um mercado em Bruges, ainda era um típico mercado medieval, regido por uma regulamentação conservadora.

De qualquer forma, o barateamento das pinturas começou a criar um novo tipo de consumidor na cidade: aqueles que em lugar de terem uns poucos quadros de alto preço passavam a decorar suas moradias com uma grande quantidade de quadros relativamente baratos. Isso acontecia até mesmo em lares não especialmente abonados, pois o mercado estava segmentado por tamanho, suporte, temas e técnicas, havendo ofertas ao alcance dos diferentes bolsos.

Foi para aproveitar as economias de aglomeração em 1482 o governo local interveio construindo um prédio especial para o comércio de luxo, o *pandt*,⁶⁶ um mercado municipal que tinha 187 stands para alugar para os comerciantes de artigos de luxo durante as feiras. Essa inovação institucional levou à separação entre as figuras do produtor e do comerciante, com diversas conseqüências. O produtor não precisava mais estar em um ponto de passagem do consumidor e podia deslocar seu ateliê-moradia para um local mais barato na periferia da cidade.

⁶⁶ Essa organização tem seu início contestado. Para alguns o de Bruges seria o pioneiro, para outro este posto cabia ao pequeno *pandt* instalado no convento dos Dominicanos de Antuérpia.

No *pandt* havia a separação entre os espaços de produção e de comercialização, sendo que, enquanto no ateliê se vendiam apenas as peças de um artista e sua trupe de aprendizes, nos stands do *pandt* o comerciante em geral vendia obras de diversos ateliês, seja locais, seja de outras cidades. De fato, com a criação do *pandt* a guilda passou a permitir que os pintores tivessem mais de um ponto de venda, o que levou a que alguns deles, com mais mercadorias para oferecer⁶⁷, além de seu ateliê, alugassem um ou mais stands. Esses pontos de venda eram pequenos: na média, cada usuário do *pandt* alugava um stand de cerca de 13 m². Ainda para incentivar os negócios a duração das feiras foi estendida para seis semanas.

Essas inovações institucionais, porém, vieram apenas no momento em que as vendas diminuía e Bruges perdia o papel de *hub* regional. O *pandt* serviu apenas para prolongar sua agonia ao longo do século XVI, visto que a saída da corte dos duques de Borgonha na década de 1480 e o assoreamento do porto no início do século seguinte simultaneamente retiraram o principal cliente para bens de luxo e dificultaram o transporte aquático. E aí o centro do mercado se deslocou para Antuérpia, juntamente com a corte de Maximiliano I. A saída de uma massa de um grupo significativo de consumidores de alta renda, que girava em torno da corte, junto com o assoreamento do rio, deslocaram Bruges do centro para a periferia do mercado ainda no final do século XV. Os pintores parecem ter suportado a decadência melhor do que outros artesãos, passando a produzir obras mais baratas e sobretudo pela facilidade de exportar suas obras, boa parte das quais para o novo *hub*, situado em Antuérpia.

A partir de então se esboçou um padrão: quando a demanda crescia a oferta aumentava devido à chegada de pintores de outras regiões, à entrada irregular de membros de outras guildas, ao aumento do número de aprendizes e ao aumento das importações. O crescimento da demanda se deu para todos os tipos de pinturas, tanto as encomendas dos ricos quanto despreziosos cromos para os comerciantes e artesãos de rendas médias. Quando a demanda caía se reduziam as importações e imigrantes deixavam de afluir,

⁶⁷ Tanto porque tinham mais aprendizes gerando economias de escala em seus ateliês como porque compravam obras de outros autores, entrando assim simultaneamente na profissão de marchands.

enquanto os profissionais já instalados tinham que escolher entre migrar ou baratear seus produtos para penetrar no mercado externo.

1.5.2 Antuérpia

Esta cidade se beneficiou imensamente da transferência da corte vinda de Bruges nos anos 1480 e das vantagens fiscais que o futuro imperador Maximiliano I ofereceu aos mercadores que lá se instalassem⁶⁸. A mudança da corte e seus fornecedores deu um impulso imediato ao consumo de bens de luxo na cidade. Ao mesmo tempo, logo no início do século XVI canal Zwin assoreou, dificultando a ligação entre Bruges e seu porto marítimo - enquanto o abundante fluxo do rio Escalda garantia fácil acesso fluvial a Antuérpia e sua vizinha Mechelen. Para completar o quadro favorável, já em 1501 Antuérpia obteve o monopólio da comercialização das especiarias que os portugueses traziam na Carreira da Índia⁶⁹. Isso a transformou em um centro comercial de certa forma comparável a Veneza. Um indicador é o fato de que a partir de 1484 foram registrados em Antuérpia mais de dois mil mercadores estrangeiros – quatro vezes mais do que em Bruges, no seu auge.

Antuérpia abrigava duas feiras anuais, em maio e agosto, cada uma durando seis semanas. Já a partir de 1480 essas feiras tinham adquirido grande importância no comércio europeu. Desde 1468 o período de vendas de obras de arte era prorrogado após o fim das feiras, e em 1520 foi criado um mercado permanente. As feiras continuaram sendo importantes para este tipo de comércio, não só pelas vendas como porque durante sua realização havia um influxo de liquidez na economia urbana. Esse era o momento em que as obras vendidas a crédito informal nos meses anteriores vinham a ser efetivamente pagas⁷⁰.

As autoridades criaram um lugar de mercado, o *pand* (não confundir com o *pandt* de Bruges) para a comercialização de obras de arte. Isso ocorreu em 1445 no claustro do convento dos Dominicanos, uma antecipação em pequena escala do que Bruges realizou quatro décadas mais tarde. Em 1481, depois de uma disputa com seus senhorios

⁶⁸ Foi uma retaliação – a elite de Bruges não apoiou as pretensões políticas de Maximiliano.

⁶⁹ Neste tópico as fontes são De Marchi e Van Miegroet (2008) e Ewing (1990).

⁷⁰ Ewing (1990:559).

dominicanos, os artistas mudaram-se para o *pand* da igreja de Nossa Senhora, que foi o primeiro centro de comércio especializado na exposição e venda de obras de arte a funcionar o ano inteiro para os comerciantes locais. Os cidadãos também receberam o monopólio para vendas de obras de arte de venda mesmo durante as feiras, o que permitia que revendessem trabalhos realizados em outros locais, especialmente na cidade-satélite de Mechelem. Havia um número relevante de marchands na cidade, em torno de 40⁷¹.

Em Antuérpia havia *pands* para diversos tipos de comércio, com destaque para os de tecidos. Mas não havia produção artesanal significativa; na verdade, a cidade tinha uma relação simbiótica com Bruxelas, este o centro produtor – inclusive de obras de arte baratas. Em 1508 a guilda dos pintores recebeu o privilégio de leiloar os inventários dos pintores falecidos, o que se refletiu no surgimento de um mercado secundário para obras de arte. Já havia um sistema de leilões de roupas usadas, jóias, livros e participações em negócios imobiliários, além dos bens dos falidos, que ocorriam duas vezes por semana. Mesmo um artista importante como Rubens, diante da incerteza do recebimento integral do valor das obras vendidas, em dado momento foi à falência e teve seus bens leiloados.

Em 1532 foi inaugurada em Antuérpia a primeira bolsa de valores do mundo – imitada em Londres, em 1556 e em Amsterdam, em 1608. No ano de 1540 foi inaugurado um *pand* para pinturas no segundo andar do prédio da bolsa. O novo *pand* atendia às necessidades do crescimento do comércio de arte na cidade, exigindo acomodações maiores e com negócios não apenas restrito a uma pequena parte do ano. Enquanto o *pand* da igreja de Nossa Senhora era uma instituição nos moldes medievais, este novo era moderno, laico e foi construído pela prefeitura para ser um mercado de arte permanente – o primeiro da Europa. Em 1560 já havia uma centena de stands nas galerias da bolsa.

As guildas de artistas de Antuérpia eram muito mais flexíveis do que as de Bruges, e não tolhiam a cooperação entre artistas que operavam com distintas técnicas e suportes. Além disso a cidade não colocava limite para o crescimento dos ateliês, permitindo a contratação de quantos assistentes e aprendizes o mestre desejasse. Isso permitiu a ampliação de alguns ateliês, explorando economias de escala, além de alguma uma

⁷¹ De Marchi e Van Miegroet (2008:89).

divisão do trabalho à moda de Adam Smith entre os mesmos. Os quadros passaram a ser pintados por diversas mãos, alguns ateliês se especializando em paisagens, outros em figuras humanas outros ainda em plantas e em animais (por vezes esta divisão do trabalho era feita entre ateliês de diferentes cidades). Um aspecto importante é que normalmente os ateliês também produziam cópias de pinturas reproduzidos como gravuras. Este era um produto mais barato. ao alcance de consumidores de menores recursos.

O mercado de arte em Antuérpia era em parte voltado para o mercado externo, a partir das compras feitas por mercadores estrangeiros, que se abasteciam de obras baratas. Na década de 1560 moravam em Antuérpia cerca de 300 pintores e escultores. Pode-se ter uma idéia do volume individual de negócios através do inventário do pintor e marchand Jan van Kessel, que ao morrer em 1581 deixou um espólio com 600 pinturas e inúmeras gravuras, mapas e pratos de cobre. Só no ano de 1553 foram exportados apenas para Portugal e Espanha mais de 4 toneladas de pinturas e 70 mil jardas de tapeçarias.⁷²

Em suma, a originalidade de Antuérpia consistiu na criação do primeiro mercado público operando em grande escala em caráter permanente, graças a toda uma série de instituições para apoiá-lo. Se considerarmos todos os tipos de arte, inclusive tapeçarias, a cidade tinha 16 instalações. O *pand* de Nossa Senhora foi o primeiro prédio construído especialmente para exibição e vendas de arte e na época foi o maior mercado da Europa. O *pand* da bolsa teve impacto ainda maior, expandindo o comércio de arte.

Uma das conseqüências dessa expansão foi o aumento da renda dos artistas, não apenas dos superstars como daqueles que investiam na massificação do *ready-made* e das gravuras. Outra conseqüência foi no campo das idéias: por volta de 1550 tanto o status como a auto imagem dos pintores tinham evoluído para diferenciar-se dos artesãos que realizavam trabalhos braçais. Isso se deveu basicamente ao desenvolvimento de produtos de massa em ateliês que usavam em grande escala o trabalho de aprendizes e aonde a qualidade do produto era negligenciada. Ainda que alguns superstars, como mais tarde Rubens, continuassem produzindo obras caras e de alta qualidade por encomenda, a quase totalidade do mercado era constituído por obras baratas e anônimas. Isso acabou

⁷² Hook (2017).

influenciando o estilo, com a proliferação de cópias e variantes de obras famosas em que a técnica apurada era prejudicada em benefício da proliferação de cores, mais do agrado de um público desprovido de um olhar educado. Um ditado dos mercadores de tecidos dizia “é a cor, não a qualidade, que vende a sarja”⁷³.

A prosperidade da cidade levou ao aumento do preço dos imóveis, o que provocou o deslocamento de parte de seus pintores para a vizinha Mechenen. Aí se formou um pólo de pinturas baratas, geralmente aquarelas, que eram comercializadas pelos marchands da cidade vizinha - um caso típico de cidade-satélite.

Antuérpia entrou em decadência após 1580 devido ao início da guerra de independência das Províncias Unidas, em especial após ser conquistada pelos espanhóis em 1585. A guerra levou seus artistas (e os de Mechelem) e marchands a se aplicarem nas exportações, atingindo centros consumidores como Amsterdam e Paris. A feira de Saint-Germain-de-Prés tinha sido criada no final do século XV e os comerciantes de Antuérpia nela tinham participação destacada. E após as feiras era comum que os comerciantes deixassem pelo menos parte do estoque não vendido com comerciantes locais para venda ao longo do ano - embora isso fosse proibido pelas autoridades parisienses; o fato dos quadros serem anônimos dificultava a fiscalização. Muitos destes comerciantes enfrentaram todos os obstáculos legais para se naturalizarem e alugaram espaços para poderem continuar trabalhando como representantes de suas famílias em Antuérpia.

Alguns artistas de renome emigraram para Castela, durante o reinado de Isabel. Este país vivia uma fase de crescimento, com a expansão da produção de tecidos de lã e o florescimento do comércio, graças ao enfraquecimento dos senhores locais e ao patrocínio real ao crescimento das feiras livres de impostos.⁷⁴ A nobreza foi obrigada a desmontar suas fortificações e a construir novas moradias, enquanto a própria rainha não tinha uma capital fixa, deslocando-se por entre seus castelos espalhados por todo o

⁷³ Ewing (1990:581)

⁷⁴ A feira de Medina del Campo tinha a duração de 100 dias por ano. A cidade era o maior centro comercial e financeiro da península e o maior centro de comércio de luxo de toda a Europa; a maior parte dos estrangeiros vinha de Bruges. (Alvarez 2016: posição 1046).

território. Com isso se gerou demanda por objetos de luxo, o que justificou a importação de artistas, sobretudo flamengos e alemães, atraídos pela isenção de impostos e a ausência de regulamentos restritivos e demais barreiras à entrada - um forte contraste com Bruges.⁷⁵

Mas apesar da decadência de seu mercado a dupla Antuérpia-Mechelen continuou produzindo para exportação, basicamente para as cidades prósperas do norte, mas também para a Nova Espanha, na América do Norte e Central, ainda no século XVI. Estima-se que entre 100 e 700 pinturas fossem enviadas anualmente para a colônia americana. Naturalmente eram peças de pior qualidade, devido à falta de *connoisseurship* no novo continente, em especial cópias feitas por aprendizes, vendidas como se originais fossem.

O principal pintor de Antuérpia em todos os tempos foi Pieter Paul Rubens (1577-1640), portanto no período de decadência da cidade. No entanto, este foi um artista de atuação decididamente continental, pois teve sua formação profissional na em Roma, onde morou durante muito tempo, e encontrou seus principais clientes nas cortes de Mântua, Roma, Madri, Paris e Londres. Sua cidade natal era apenas um lugar conveniente para viver e operar seu ateliê. Rubens também trabalhou como diplomata, tentando acabar com a guerra de independência dos Países Baixos e negociando paz com a Inglaterra. Seu trânsito nas altas camadas de governo serviu para proporcionar-lhe clientes ricos e vice-versa; foi um grande especulador com pinturas.

2 O comércio de arte no tempo da Reforma

“Por volta de 1500 todas as técnicas do capitalismo (...) estavam concentradas em umas poucas cidades ao longo da rota do Reno que ligava Flandres à Itália. Em uma das extremidades estava Antuérpia, herdeira de Bruges e Ghent, comandando a velha indústria flamenga de tecidos e financiando a indústria extrativa de Liège; na outra estavam as cidades italianas, os centros comerciais

⁷⁵ Alvarez (2016).

e financeiros de Veneza e Gênova, as cidades industriais de Milão e Florença. A estes haviam sido adicionados recentemente dois outros centros: Augsburg, cuja indústria de tecidos se beneficiava da poderosa superestrutura financeira dos Fugger e outras famílias e chegava a ameaçar Antuérpia, controlando a indústria extrativa da Europa central; e Lisboa, a capital do novo império comercial mundial, com possibilidades de comércio de longa distância jamais sonhadas anteriormente. Estes eram os centros do capitalismo europeu em 1500. De uma forma ou outra entre 1550 e 1620 a maioria destes centros foi convulsionada e as técnicas secretas do capitalismo foram levados para outras cidades e aplicadas em novas terras.”⁷⁶

A convulsão causada pela intolerância religiosa atingiu igualmente a pobres e ricos. Por um lado, muitos artesãos precisaram fugir das ameaças da contra-reforma, e se dirigiram para cidades ascendentes do norte. Por outro, toda uma elite empresarial seguiu o mesmo caminho, mesmo se continuou a trabalhar para os monarcas católicos. A ideologia dessa elite consistia no que Trevor-Hoper denomina “erasmianismo”, no sentido de que, tal como Erasmo, eram doutrinariamente católicos mas não se conformavam com o domínio do clero. Esses homens priorizavam a devoção privada e o estudo doméstico da Bíblia sem o desperdício de recursos com uma estrutura organizacional inútil. A maior parte destes erasmianos migrou para países protestantes, saindo principalmente de Antuérpia, mas alguns deles desempenharam um papel chave nas guerras dos monarcas católicos.⁷⁷

Um traço comum aos protestantes e erasmianos era a rejeição aos gastos suntuários da igreja. O mesmo consenso, porém, não se aplicava aos gastos da corte; estes continuaram relevantes na Inglaterra e em diversos domínios de língua alemã. Mas foram muitíssimo restringidos nos Países Baixos do norte, onde a ausência de cortes impediu a existência

⁷⁶ Trevor-Hopper (2011: posições 443-453).

⁷⁷ O católico Christian IV da Dinamarca tinha seu gasto militar financiado e o fornecimento de seu material bélico garantido pelas famílias Willem, e Marcellis. Gustavo Adolfo da Suécia era igualmente financiado e suprido pelos de Geer. A França do cardeal Richelieu dependia de Barthélemy d’Herwart, os Habsburgos da Áustria de Hans de Witte e os Habsburgos da Espanha dos comerciantes e financistas de Hamburgo. A maioria destes homens eram protestantes fugidos de Flandres.

de pintores agregados à criadagem dos mecenas. Todas as obras, portanto, seja por encomenda ou *ready-made*, eram destinadas ao mercado.

2.1 Os países baixos do Norte

O que se chama de mercado das Províncias Unidas é uma rede de cidades das sete províncias unidas situadas numa área muito reduzida, o que fazia com que o custo do transporte entre elas fosse relativamente baixo, em particular porque em geral era feito por via aquática. As principais cidades eram Amsterdam, Roterdam, Delft, Utrecht, Leiden, Haarlem, Alkmar, Hoon, Dordrecht e Hague. Esta era a região mais urbanizada da Europa.

Os fatos mais marcante da região durante os séculos XVI e XVII são a Reforma e os conflitos dela decorrentes. Em 1566 protestantes radicais promoveram um movimento iconoclasta, destruindo imagens religiosas tanto no norte como no sul. A consequência sob o ponto de vista da pintura foi que, onde os protestantes eram majoritários, as paredes das igrejas foram pintadas de branco e a demanda por pinturas deslocou-se dos temas religiosos para retratos, cenas de gênero (paisagens) e naturezas mortas; onde predominavam os católicos aumentou a demanda por temas religiosos, se reconstruindo o que fora destruído pelos iconoclastas.⁷⁸ A consequência política foi a guerra de 80 anos contra o domínio espanhol, que levou ao bloqueio do porto de Antuérpia deslocamento do *hub* do comércio internacional para Amsterdam, principalmente após a criação das companhias das Índias Ocidentais e (sobretudo) Orientais.

A introdução de inovações na construção naval, criando navios exclusivamente de carga, que viajavam escoltados por navios de guerra, resultou em custos de transporte substancialmente menores, gerando uma importantíssima vantagem competitiva nos transportes. Em 1670 o volume de carga nos navios das Províncias Unidas era superior

⁷⁸ Com excessões: Rambrandt, por exemplo, pintou diversos quadros com cenas bíblicas. O importante é que esta deixou de ser a temática principal dos artistas da região.

àquele transportado nas embarcações da Inglaterra, França, Espanha, Portugal, Escócia e dos estados alemães somados.⁷⁹

Amsterdã era o centro de uma rede de cidades ligadas por canais que facilitavam a circulação de mercadorias em geral e obras de arte em particular. Esta foi a cidade que mais se beneficiou com a decadência de Antuérpia, recebendo um fluxo migratório de artistas, comerciantes e capitais. Amsterdã tinha uma grande vantagem sobre seus competidores durante a guerra de 80 anos contra os Habsburgos de Espanha: seu porto tinha águas rasas, que não permitiam a entrada dos pesados galeões espanhóis, mas que era perfeito para os navios de baixo calado dos *mendigos do mar*. Terminada a guerra foram feitas obras permitindo a entrada de navios de grande calado. O porto tornou-se a principal via de comércio de longa distância do país, que nesse momento dominava a fatia mais importante do comércio internacional do continente.

Na qualidade de mais importante *hub* do mar do Norte, Amsterdã era o principal centro de comercialização de obras de arte, mas não o único: em nenhum outro lugar da Europa havia a mesma quantidade de cidades médias produzindo e comercializando obras de arte como nos Países Baixos. Para o meio século que se seguiu a 1629 estimou-se que dois terços das obras registradas nos inventários de Amsterdã fossem produzidas fora dos limites da mesma.

A partir da explosão do comércio de grande distância no início do século XVII aumentou muito o número de consumidores, especialmente de uma renda média. Um estudo sobre a distribuição familiar da renda em Amsterdã mostra que havia uma elite ultra rica, com renda anual acima de 4.000 florins que correspondia a aproximadamente 2% da população, formada pelos regentes,⁸⁰ e grandes empresários. Estes eram os consumidores

⁷⁹ Rich e Wilson (1967:210).

⁸⁰ Os regentes eram um grupo dirigente, dotado sobretudo de riqueza imobiliária, que ocupava os principais cargos públicos e que conseguia nomear seus parentes para os mesmos através de uma rede de nepotismo. Eram uma mistura de comerciantes enriquecidos que aplicavam em títulos públicos, ações e imóveis, com oportunistas que se beneficiavam de negócios públicos. Em 1742 sua renda média nos Países Baixos como um todo era acima de 7.000 florins; em Amsterdã era ainda maior (Phillips 2008:46). Um exemplo de

capazes de encomendar a maior parte das obras mais caras (como retratos de 600 florins). Em seguida vinha um grupo rico, com renda anual entre 1.000 e 4.000 florins (na média 2.639 florins), que perfaziam 10% da população. Aí estavam os profissionais mais bem sucedidos, como os médicos e advogados que serviam a elite, os chefes militares, comerciantes e manufatureiros bem sucedidos. Estes grupos dirigentes não eram substancialmente diferentes dos que existiam em outras partes da Europa, embora provavelmente tivessem maior peso na população total.

A novidade dos países baixos eram os grupos de renda média, entre 500 e 1.000 florins anuais, que constituíam 18% da população, formados sobretudo pelos mestres das guildas. Os mais bem sucedidos eram cirurgiões, ourives, latoeiros, livreiros, comerciantes de vinhos e pintores. Em seguida vinha a maior parte dos alfaiates, costureiras, padeiros, sapateiros, construtores de prédios e navios, oleiros, carpinteiros, cortadores de pedras, gesseiros, vidreiros, ferreiros, cervejeiros, açougueiros, taverneiros.⁸¹ Aqui estavam os compradores para a maioria das cópias e pinturas e gravuras de valor médio vendidas em Amsterdam. Abaixo destes vinham outros 25% com renda entre 350 e 500 florins que eram capazes de adquirir ao menos gravuras baratas para decorar suas residências. Para atender a esta demanda estima-se que durante o século XVII foram produzidas 7 milhões de pinturas, com uma média anual de 70 mil⁸².

Foi nesse ambiente em ebulição que desde o início do século XVI alguns mestres pintores que trabalhavam para clientes ricos começaram a cobrar levando em conta exclusivamente o valor de sua criatividade – o *valore di stima* ou *valore di fatica di mente*, em lugar do mero *valore difatica di corpo* que remunerava os trabalhadores braçais. Os originais eram pagos segundo um critério de avaliação fundado na genialidade do criador. Essas peças de alto valor, como visto anteriormente, eram produzidas no

nepotismo: em 1681 o burgomestre Joan Corver nomeou seu sobrinho de 9 anos como capitão do regimento de soldados de Amsterdam, com um salário anual de 1.600 florins (Phillips, 2008:45).

⁸¹ Phillips (2008:47).

⁸² North (1997:1).

mesmo ateliê onde se educava os aprendizes⁸³, que como parte de seu processo educacional produziam cópias (e, nos estágios mais avançados do treinamento, partes do quadro original). As cópias por vezes eram vendidas pelo artista como de sua autoria, incluído ou não algum retoque pela mão do mestre. Quando vendidas como cópias, em geral custavam no máximo metade do preço do original. Simulacros do original também eram feitos em tamanhos menores e diferentes materiais, em especial gravuras a partir de matrizes em cobre, que estavam ao alcance dos consumidores de rendas médias e baixas.

As peças mais caras tanto podiam ser pintadas para colocação no mercado como podiam ser encomendadas⁸⁴, com os problemas usuais dos contratos de patronagem. Existem registros de diversas pendências por quebra de contrato: artistas de renome como Rembrandt muitas vezes violavam contratos, exigindo até quatro vezes mais do que o preço acordado. Isso podia ocorrer tanto por necessidades de caixa do artista como este tomar conhecimento do real poder aquisitivo do comprador.

Peças baratas eram pagas à vista, peças caras a crédito, por vezes em prestações, nem sempre honradas no prazo acordado. Esse era um problema comum a todos os prestadores de serviços aos ricos, de costureiras a padeiros, que aceitavam vender fiado ao consumidor. O pagamento era feito quando convinha a este último, por vezes nem mesmo em moeda, mas através de escambo (por exemplo trocando a obra por moradia temporária, ou por um pequeno terreno)⁸⁵. No entanto, a condição de fornecedor de Sua Excelência lhe permitia obter crédito informal no comércio local pelo tempo necessário.

⁸³ O pagamento pela educação dos aprendizes era de fundamental importância para o orçamento dos artistas de menor renome. Mas mesmo os maiores mestres jamais os desprezaram – eles realizavam os trabalhos braçais indispensáveis nos ateliês, como a limpeza e o preparo das matérias primas, e suas anuidades constituíam uma receita suplementar.

⁸⁴ Os retratos em geral eram produzidos por encomenda, mas nos Países Baixos muitos pintores faziam cópias baratas dos seus retratos, ready-mades mostrando principalmente os nobres da Casa de Orange, que os compradores de renda média gostavam de pendurar em suas paredes.

⁸⁵ Conceder crédito informal aos ricos era um bom negócio, pois atraía consumidores interessados em emular os poderosos. Ainda hoje, em Londres, encontra-se lojas que ostentam com orgulho sua condição de fornecedores da família real – e cobram por isso.

Em outro trabalho chamei tal processo de laxismo contratual⁸⁶, uma situação na qual o credor acha que terá maior ganho negociando um desconto com o devedor do que exigindo seus direitos integrais na justiça, devido à lentidão e/ou facciosismo desta última.

O aumento da demanda gerou um aumento dos preços das pinturas no final do século XVI e início do XVII. Um quadro encomendado pela corte de Haia podia custar de 660 a 1.000 florins, um retrato só de rosto 100 florins, um retrato de corpo inteiro 500 florins, em um retrato de grupo 100 florins por pessoa - o que teve reflexos imediatos sobre a renda dos pintores. Estimou-se que um pintor razoavelmente bem sucedido pudesse ganhar em média entre 1.150 e 1.400 florins anuais, aproximadamente o triplo de um mestre carpinteiro, o que tornou a profissão mais atraente e resultou no aumento do número de profissionais, devido tanto ao aumento do número de aprendizes quanto à chegada de pintores imigrantes. O número de pintores nas cidades de Amsterdam, Haarlem, Utrecht e Dordrecht saltou de menos de 100 para mais de 2.600 entre 1595 e 1665.⁸⁷ Em Amsterdam chegou a haver um bairro de artistas e galeristas, SintAntoniesbreestraat, aonde Rembrandt foi morar logo que chegou à cidade.⁸⁸ Um banqueiro, Harmen Becker, especializou-se no financiamento de pintores, recebendo como garantia a produção futura, que guardava para si ou revendia.⁸⁹

O aumento da concorrência no mercado de pintura resultou na introdução de diversas inovações. Inovações de produto compreenderam a introdução do quadro em tela, mais leve, mais fácil de transportar e muito mais barato do que o painel de madeira, a redução do tamanho da obra (com conseqüente redução dos detalhes), a mudança no estilo (privilegiando paisagens e redução do número de cores), a especialização de pintores em determinados tipos de estilos⁹⁰ e o aumento da produção de gravuras, reproduzindo

⁸⁶ Sá-Earp (1993:107)

⁸⁷ Etro e Stepanova (2013:6).

⁸⁸ Meer Jr. (2013: posição 865)

⁸⁹ Hook (2017:20).

⁹⁰ Alguns se especializavam em paisagens, outros em roupagens, outros ainda em figuras humanas, sempre em obras anônimas.

desenhos de obras consagradas a preços acessíveis para a classe média e mesmo parte dos pobres.

As inovações de processo permitiram a produção em maior escala. Nas cidades em que as guildas não fixavam um número máximo de aprendizes os mestres podiam cobrir uma parte relevante de suas despesas com o estipêndio pago pelas famílias de seus pupilos. Além disso, pelo menos em Amsterdam surgiram pintores que não se submetiam às regras das guildas, como era o caso de Rembrandt. Este conseguia ter tantos alunos e assistentes quantos desejasse, possibilitando assim o aumento da divisão do trabalho dentro do ateliê. Também se adotou a prática de diversos ateliês produzirem cromos não assinados, com cada um se encarregando de produzir diferentes partes da mesma peça.

As inovações no processo de comercialização foram os leilões, loterias e rifas. Havia dois tipos de leilões. O leilão de tipo holandês começava com o leiloeiro pedindo um valor alto, e terminava quando alguém dava o primeiro lance. Era usado principalmente para vender lotes de obras baratas. Já o leilão de tipo inglês, o mais adotado em nossos dias, começava com lances baixos e ia subindo à medida que aparecia a rivalidade entre consumidores de alto poder aquisitivo. Frequentemente as guildas tentavam impedir os leilões, no mais das vezes sem sucesso. Já as loterias e rifas que ofereciam obras de arte como prêmio eram promovidas em locais públicos como tavernas. A maioria das peças levadas a sorteio eram cópias de peças assinadas pelos mestres, ainda que produzidas por aprendizes.

A introdução nessas mudanças no mercado refletiu-se no movimento dos preços das pinturas. Atingindo um auge na década de 1630, decaíram até o final do século. Ao movimento deste mercado específico adicionou-se o da economia como um todo. Os Países Baixos entraram em lenta decadência a partir da guerra com a França, em 1872. A renda e a riqueza se concentraram, e houve uma bolha no mercado de arte, na época atribuída ao comportamento desonesto dos marchands, que prometiam valorização permanente das obras de arte. Especuladores jogavam-se às compras, em um processo que muito lembrou a tulipomania de 1636-7.⁹¹ Quando as obras efetivamente se

⁹¹ Dash (s/d).

valorizavam, seus proprietários as colocavam à venda, elevando a oferta sem correspondente aumento na demanda. Os preços despencaram, tal como na mania das tulipas, e os compradores mais ricos voltaram-se para os Velhos Mestres, em prejuízo dos contemporâneos. O número de pintores em Amsterdam, Haarlem, Utrecht e Dordrecht caiu de mais de 2.600 em 1665 para menos de 2.200 em 1700.

A queda de preços fez com que muitos pintores fossem incapazes de viver de sua arte. Abraham van Beyeren não conseguia mais de 12 florins por suas pinturas, Jan de Bont de 15 a 70 florins. Jan Steen dirigiu uma pousada e o grande Johannes Vermeer de Delf morreu muito pobre, obrigando a viúva a entregar seus quadros ao governo da cidade em troca de uma pequena pensão. Frans Hals, Jacob van Ruysdael e Meindert Hobbema morreram na miséria, internados em instituições de caridade.⁹²

2.1.1 Um dos mestres de Amsterdam: Rembrandt

Rembrandt Hamenszoon van Rijn (1606-1669) era filho de um próspero moleiro da cidade de Leiden, que custeou seus estudos. Aprendeu latim (o que não ocorrera com Da Vinci e Durer) e frequentou a universidade local, antes de começar a estudar no ateliê de Jacob van Swanenburg, o mais importante pintor da cidade, que havia estudado a pintura italiana. O custo foi de 100 florins, o suficiente para alimentar uma pequena família de carne, peixe e pão durante um ano.

"Um jovem aprendiz normalmente deveria morar na casa do mestre (embora Rembrandt tenha continuado morando com seus pais), arrumar o ateliê, esticar os quadros nas armações, limpar os pincéis e fazer qualquer outra tarefa que lhe fosse ordenada. (...) Por outro lado o aprendiz seria alimentado e receberia lições de desenho e pintura. Seria ensinado a compor uma pintura; a usar carvão, giz, pena e tintas pastel; a desenhar a partir de moldes em gesso de cabeças, braços, narizes e modelos vivos; a misturar cores; pintar carne,

⁹² Meer Jr. (2013: posição 894).

tecidos, plumas, peles, pedras, ouro e nuvens; e, acima de tudo, a copiar a obra de seu mestre".⁹³

Ao contrário de Durer, Rembrandt nunca saiu do país; recebeu influência dos pintores italianos através dos quadros e do contato com outros pintores que haviam feito a viagem à península. Sua principal referência foi Pieter Paul Rubens, o pintor de Antuérpia mais ligado à pintura italiana.

Rembrandt abriu seu primeiro ateliê em Leiden em 1624 ou 1625, pintando diversos autorretratos para mostrar sua proficiência tentando, sem sucesso, receber encomendas tanto de retratos quanto para decorar os prédios da corte de Haia. Diante do fracasso, em 1631 tomou mil guilders emprestados e mudou-se para Amsterdam, onde se empregou como assistente no estúdio de Henrich Uylenburg.⁹⁴ Este mestre procurava um pintor de segunda linha, capaz de pintar de tudo com proficiência:

“Uylenburgh e seus assistentes compravam e vendiam pinturas novas e antigas e outras obras de arte, importavam grande números de obras de toda a Europa, especialmente da Itália, produziam reproduções em óleo ou em gravura das obras que tinham estocadas (ou de pinturas italianas famosas), pintavam retratos sob encomenda, faziam múltiplas cópias de gravuras, compravam e vendiam matrizes de gravuras, faziam avaliação de obras de arte para a justiça, restauravam quadros e davam aulas de arte para amadores interessados.”⁹⁵

Foi através do estúdio que Rembrandt teve acesso ao mundo dos ricos de Amsterdam, junto a quem fez sucesso como retratista. Além do preço cobrado pela obra era comum que um retrato fosse copiado diversas vezes para amigos e parentes do cliente; outras

⁹³ Mee JR. (2013: posição 212).

⁹⁴ Neste estúdio o assistente era obrigado a pagar uma taxa de entrada e mais um percentual sobre seus trabalhos vendidos, sendo obrigado a copiar todas as obras que lhe ordenassem – o que gerou muita confusão sobre a autoria de quadros nos séculos seguintes. Uylenburgh era um vigarista que tomava empréstimos dando como garantia os estoques presentes e futuros de seu ateliê – chegou a dar o mesmo estoque como garantia para 19 empréstimos. (Meer Jr., 2013: posição 880)

⁹⁵ Mee Jr (2013: posição 235).

cópias mais baratas, sobretudo de celebridades, ainda podiam ser feitas para venda no mercado. A maior parte destas tarefas ficava a cargo de auxiliares e aprendizes mais avançados.

Nos dois primeiros dois anos em Amsterdam Rembrandt pintou cerca de 60 quadros, geralmente retratos, além de uma quantidade desconhecida de gravuras. Depois de alcançado o sucesso passou a limitar sua produção a meia dúzia de quadros por ano, geralmente obras históricas baseadas na bíblia - parou de pintar retratos em 1636.⁹⁶ A partir deste momento passou comprar obras de arte e antiguidades em leilões e começou a trabalhar também como marchand. Parece ter atuado sobretudo no mercado de gravuras, onde tentava comprar suas próprias obras para tentar valorizá-las. Há indícios de que freqüentemente teve prejuízos nessas operações, pagando valores que não conseguia repor na revenda.⁹⁷

Provavelmente em 1635 Rembrandt usou o dote de sua esposa para abrir seu próprio estúdio, onde reproduziu o modelo de negócios de Uylenburg, fabricando todo tipo de obras em grandes quantidades. O dote lhe permitiu correr o risco de mudar, deixando de pintar muitos retratos sob encomenda para transformar-se em um pintor de histórias bíblicas, o que lhe dava muito maior prestígio. Uma parte não desprezível de sua renda vinha do ensino. Cobrava 100 florins por ano de cada aprendiz, e em alguns momentos chegou a receber 25 jovens, sendo obrigado a alugar um outro estúdio para abrigá-los. No mesmo movimento tornou-se um comerciante de obras de arte e objetos exóticos, parte dos quais integrava sua coleção particular.

"O estúdio de Rembrandt parecia um museu, dos tesouros que ele havia comprado nos leilões: uma trombeta de madeira, roupas indianas para um homem e uma mulher, espadas, alabardas, leques indianos, conchas, bandejas de prata, bustos de imperadores romanos, globos terrestres, criaturas bizarras do mar e da terra, capacetes de aço, lanças africanas, bestas, polvorinhos de chifre, cotas de malha, pistolas, um pequeno canhão, cabaças, bengalas, vidros

⁹⁶ Mee J. (2013: posição 1392).

⁹⁷ Mee Jr (2013: posição 1594).

venezianos, cestas, couros de animais, roupões, bustos de argamassa, estátuas de nus, tecidos, uma harpa, flautas de bambu, chifres de cervos, pastas e álbuns de gravuras e desenhos (incluindo obras de Adam Elsheimer, Lucas van Leiden, Albrecht Durher e Caravaggio).⁹⁸

Em 1639 comprou sua casa (atualmente o Museu Casa de Rembrandt), por 13.000 florins. Colecionador ávido de obras de arte (principalmente mestres italianos) e objetos exóticos,⁹⁹ nunca conseguiu gerir suas finanças com equilíbrio; a dívida hipotecária foi uma das causas de sua falência em 1656, ao lado da queda de preços dos quadros e de ter saído de moda. Mas a aquisição da coleção de obras de arte também constituiu um elemento importante em seus gastos: ao falir, em 1656, possuía 2 quadros de Rafael, um de Giorgione, um de Frans Hals, livros de gravuras de Rafael, van Leyden, Andrea Mantegna, Tempesta, Cranach, Ticiano, Rubens, Jacob Jordaens, Durer e de Pieter Bruegel o velho - além de inúmeros objetos africanos e asiáticos.¹⁰⁰

Mais do que a pintura, na época o que lhe garantiu prestígio internacional foi a gravura, tal como ocorrera com Durer: seus óleos eram muito valorizados apenas no mercado local e só ultrapassaram as fronteiras depois de sua morte. Não ensinava sua técnica peculiar de gravura aos aprendizes de seu estúdio, guardando-a ciosamente para uso próprio. Essas peças tinham status de obras de arte e eram copiadas por toda a Europa, seja para venda isolada, seja para ilustração de livros.¹⁰¹

Rembrandt sempre viveu acima de seus meios, sustentando gastos suntuários com dívidas crescentes, a maior parte delas contraídas por adiantamentos fornecidos por seus clientes, em troca de quadros que muitas vezes não chegavam a ser concluídos. Declarou a própria falência depois de tentar transferir seus bens para seu filho, sem sucesso. Após perder sua casa e coleção estava desmoralizado; além disso estava fora de moda, não tendo

⁹⁸ Mee Jr. (2013: posição 1638).

⁹⁹ Comprou coleções de minerais e de animais empalhados e diversos objetos asiáticos, como uma armadura de samurai.

¹⁰⁰ Mee Jr. (2013: posição 1720).

¹⁰¹ Dickey (2006).

incorporado algumas inovações estilísticas (como maior luminosidade nas telas) que seus discípulos tinham introduzido. Finalmente, o barateamento das pinturas originado do aumento da oferta tornava a profissão menos rentável.

Morreu em 1669 e foi enterrado como um homem pobre.

3 Os negócios com arte na época da consolidação dos Estados Nacionais

O período que se estende da segunda década do século XVII até 1815, da Guerra dos 30 Anos ao final das guerras napoleônicas, se caracteriza por guerras quase ininterruptas pelo estabelecimento de fronteiras no continente europeu. As mudanças mais importantes são a consolidação da França como principal potência continental e do Reino Unido como principal potência marítima, ancorada em seu império. Em paralelo temos a decadência das cidades italianas, da Espanha e das Províncias Unidas.

No que se refere ao mercado de arte a mudança organizacional que vai diferenciar este período é que na França o patrocínio das artes deixou de depender da excentricidade de um ou outro soberano para constituir-se em uma política de Estado, destinada a instruir o público na consolidação da identidade nacional. Para isso foram criadas a Academia Francesa e a Escola de Belas Artes e a política de compra de obras de arte pela corte. Paris progressivamente vai se tornando o centro do mercado enquanto assiste a lenta decadência de Roma, Florença, Veneza, Antuérpia e Amsterdam.

Do outro lado do canal vemos que em Londres aparecem organizações formalmente similares, mas que se diferenciam porque o patrocínio do rei é muito mais fraco. A Academia receberá de sua majestade apenas o direito de usar seu nome e instalar-se em um prédio cedido gratuitamente, mas terá que buscar formas privadas de financiamento.

3.1 Paris, a maior corte da Europa

A França no século XVII eram um importante centro de consumo de obras de arte, mas não de produção - por isso pode ser definida como uma periferia do mercado de arte. A preferência recaía sobre os mestres renascentistas das cidades italianas, seguidos pelos artistas dos Países Baixos. Artistas nativos eram valorizados apenas para pintura de retratos e afrescos em paredes. Durante o reinado de Luiz XIV (1661-1715) a nobreza de espada de toda a França foi forçada a constituir residência em Versailles e a cidade mais próxima, Paris, reforçou sua posição frente a outras cidades: os mais importantes artesãos de bens de luxo convergiram para a cidade mais próxima da corte, onde também boa parte da nobreza de toga¹⁰² mantinha residência. Com o falecimento do Rei-Sol a moradia em Versailles deixou de ser compulsória e a quase totalidade da nobreza mudou-se para Paris, onde então ocorreu um boom de construção civil e de objetos de decoração de luxo.¹⁰³ Estes objetos eram comprados nos *marchands merciers*, que vendiam móveis, jóias e todo tipo de objeto decorativo, inclusive quadros. Estes últimos também podiam ser adquiridos no ateliê do artista. As mesmas peças podiam ser compradas em leilões ou ser ganhas em sorteios de loterias.

A pintura francesa no século XVII consistia basicamente em imagens sacras, produzida por três personagens diferentes: os artesãos anônimos das vilas, os artesãos organizados nas guildas das cidades importantes e os artistas da corte. Estes últimos conseguiam escapar ao controle das guildas através de autorizações especiais emitidas pelo rei, pela rainha ou por um príncipe de sangue e recebiam a quase totalidade das encomendas para decoração das igrejas e dos principais palácios - Louvre, Tuileries, Versailles, Trianon, Marly, Meudon.¹⁰⁴

Artistas que acumulassem algumas destas encomendas podiam enriquecer, como aconteceu com Charles Le Brun (nomeado primeiro pintor de Luis XIV) e Pierre

¹⁰² A nobreza de espada era a tradicional, cujas terras e títulos tinham sido obtidas através da guerra desde a idade média; a nobreza de toga era a alta burocracia enobrecida pelo rei.

¹⁰³ Ver Cartelluccio (2009) e White e White (1993).

¹⁰⁴ Alguns poucos membros das guildas conseguiam encomendas menos importantes.

Mignard. Os artesãos das guildas, ao contrário, se viam excluídos de tais encomendas e permaneciam presos a um padrão de vida de classe média. A guilda de Paris detinha monopólio sobre o treinamento de aprendizes, determinava quais pintores podiam atuar na área sob sua jurisdição, fiscalizava a qualidade dos materiais e produtos e estabelecia quem tinha o direito de se estabelecer como lojista e como trabalhador, e se achava com o direito de restringir o número de privilegiados aos escolhidos pelo rei e pela rainha.¹⁰⁵

"Organizações artísticas como as academias afetam os artistas e as artes através da educação, de competições e de espaços de exibição; mediando as relações entre os artistas, os patronos, os *connaisseurs*, outras instituições culturais e a opinião pública; e criando e reforçando os padrões do gosto e da prática profissional. além dessa definição funcional, "instituições requerem uma legitimação cultural. As instituições de arte (...) reclamavam legitimação em função de seu patriotismo cultural (...) a preferência por e a identificação emocional com seu país, através da produção, promoção e consumo de processos culturais específicos, eventos e bens. As instituições de arte determinam não apenas a produção e consumo de determinadas imagens, mas igualmente a conceituação contemporânea do papel nacional e patriótico das artes em geral. O patriotismo cultural e a produção cultural da consciência nacional são influenciadas pela política e pelas instituições culturais e se relacionam com a formação do Estado nacional."¹⁰⁶

O patrocínio real às artes e ciências faziam parte de um projeto de fortalecimento do Estado nacional. O apoio real começou com encomendas de obras de arte e a partir de meados do século XVII estendeu-se à criação de um corpo privilegiado, a Academia Real de Pintura e Escultura,¹⁰⁷ cuja reprodução passava pelo controle da Escola de Belas Artes. Esta nova organização destinava-se a reunir uma elite profissional, definida por cooptação

¹⁰⁵ White e White (1993:5).

¹⁰⁶ Hoock (2003: posição 166).

¹⁰⁷ As academias constituíram uma inovação no processo de educação e de inserção dos artistas numa sociedade de corte, esta vista nos moldes estudados por Norbert Elias. As primeiras academias apareceram em Florença e Roma, em meados do século XVI.

de seus membros. Cada um recebia uma patente do rei, que lhe dava o direito de trabalhar em qualquer parte do país. Por sua vez lhes era proibida a venda de obras de arte, atividade restrita a velhos artistas que haviam abandonado a profissão. Mas não se conseguiu evitar a entrada no mercado de marchands vindos dos Países Baixos.

A ideologia da fundação da Academia a justificava pela necessidade de produzir a Grande Arte, produto de cavalheiros não contaminados pelo comercialismo dos artesãos e lojistas que só pensavam em dinheiro. Assim se definiu uma distinção entre belas artes e artes decorativas, que persiste em nossos dias.

A carta-patente concedida em 1648 deu à Academia Real de Pintura e Escultura o monopólio sobre o ensino de desenho com modelo vivo e a obrigação de definir uma ortodoxia de temas e de estilos, bem como de difundir-la em seu programa de treinamento. Seus membros recebiam moradia, uma pensão anual¹⁰⁸ e instalações em prédios dilapidados. O número não era limitado, e em pelo menos uma ocasião chegou a 90 membros. O papel dos acadêmicos era de produção artística e ensino. O ingresso na categoria de artista era feito mediante a apresentação de um trabalho e votação secreta dos membros. O prosseguimento da carreira se dava pela promoção a professor adjunto e em seguida a professor (limitado a 12 membros). O papel principal do professor era cuidar da lição diária de desenho com modelo vivo; além disso deveria dar conferências periodicamente, estas abertas à frequência de pessoas de fora da organização.

Ali novos padrões podiam ser desenvolvidas livres dos controles tradicionalistas da guilda. Tais inovadores tão logo se viram instalados na Academia Real se tornaram os campeões da nova ortodoxia. Eram os pintores do rei, que recebiam um salário e não eram mais obrigados a fazer parte de nenhuma guilda. Tinham o poder para determinar o que era a arte a ser praticada. Apenas temas clássicos deveriam ser incentivados, ligados à

¹⁰⁸ A pensão de um acadêmico variava entre 1.000 e 4.000 livres por ano, dependendo de seu patrono na corte. Em termos de comparação, um professor da Sorbonne ganhava 1.900 livres. Um padrão de vida de classe média confortável exigia de 3 a 4 mil livres. Além disso, o artista podia atender uma clientela própria, sejam encomendas da corte ou de particulares. O pintor François Boucher recebia em torno de 50 mil livres anuais para decorar residências aristocráticas com deuses, pastores e assemelhados. Claude Vernet ganhou mais de um milhão de livres ao longo da vida.

história greco-romana ou à bíblia, tomando como modelo Rafael. A figura humana era superior a todas as outras e deveria ser representada em um conjunto de poses e gestos, preservando um determinado tipo de equilíbrio, de harmonia e de unidade. A Academia era lugar de polêmicas estáticas permanentes, como entre os seguidores de Poussin e de Rubens, que privilegiavam respectivamente o traço e a cor.

Os membros da Academia desfrutavam de uma outra inovação: o monopólio das compras do Estado, o que não existia em nenhum outro país europeu. As compras se reduziam a estilos bem definidos (sempre relacionados ao projeto de consolidação da monarquia) e o preço era fixado pelo primeiro pintor do rei. Diz Greffe: “predominam os gêneros históricos e alegóricos, os preferidos da Academia: no reinado de Luís XIV 45% das pinturas são do gênero histórico. Inversamente, as paisagens e naturezas mortas representam menos de 5%. O retrato não é privilegiado pois implica em uma encomenda que submete o artista ao patrono: as margens de escolha e de expressão são estreitas, o que faz com que este gênero seja considerado utilitário”¹⁰⁹. Progressivamente, Como Greffe chama a atenção, até o final do século ocorreram duas mudanças relevantes. A primeira no gosto, pois a pintura histórica foi perdendo sua primazia em prol de uma maior variedade temática. A segunda ocorreu no mercado, pois as compras do Estado foram diminuindo ano após ano; com isso o consumidor passou a ser o burguês, tal como ocorrera dois séculos antes nos Países Baixos.

A Academia tirou dos ateliês a educação dos artistas, na medida em que acrescentou aos conhecimentos práticos que aqueles forneciam um cabedal de conhecimentos teóricos de desenho, perspectiva, geometria e anatomia, além de disciplinas como pintura generalista e pintura histórica¹¹⁰. Além disso, o artista não escolhia sua profissão para dar continuidade a um negócio de família, mas para atender a uma vocação. Diferenciando-se dos artesãos, o artista acadêmico era um erudito, que não obedecia mais à encomenda do patrono, mas buscava nas bibliotecas as referências que seu gênio iria ilustrar. Os alunos (entre os quais algumas mulheres, ainda que proibidas de participar das aulas com

¹⁰⁹ Greffe (2007: 44-5).

¹¹⁰ Esta última a mais valorizada.

modelos nus) pagavam para frequentar estes cursos e faziam exames regulares concorrendo a medalhas. Os alunos mais destacados eram admitidos em um curso suplementar (a Escola Real dos Alunos Protegidos), que preparavam uma obra para concorrer ao Prêmio de Roma - uma bolsa de estudos na Academia da França em Roma, fundada em 1666. Eram premiadas as categorias pintura, escultura e arquitetura e os escolhidos tinham direito a uma pensão e a moradia no Palácio Mancini durante dois a quatro anos.¹¹¹

A cada dois anos a academia realizava o salão, para o qual uma comissão formada por artistas e amadores selecionava alguns milhares de peças (324 em 1785, mais de 7.000 um século depois, quando ao longo de três meses foram vendidos 10 mil ingressos para o Salão). Tal quantidade era durante três meses exibida desordenadamente nas paredes do Palácio da Indústria, em grande parte quase impossíveis de se ver no alto das paredes e com iluminação inadequada – velas ou gás. A disputa pelos melhores lugares era objeto de difícil negociação¹¹².

A crítica de arte foi outra inovação surgida na França logo em seguida à Academia, como uma forma de proteger os artistas inovadores contra o conservadorismo daquela organização, que decidia os caminhos a seguir e as maneiras certas e erradas de fazê-lo. Os conceitos que integram a noção de estética eram aqueles capazes de proporcionar um julgamento desinteressado: o real, a verdade, o estranho, o grotesco, a beleza. E eram usados para justificar ou contestar as escolhas do júri do salão.

Inovadoras ou meramente ruins, as obras rejeitadas pelo Salão se transformavam em cromos que só encontravam compradores a preço vil. Em diversos momentos os rejeitados se organizaram usando a crítica de arte para rejeitar os critérios adotados pelo júri do Salão, transformando a avaliação numa discussão de critérios estéticos.

¹¹¹ Alguns artistas famosos fracassaram na tentativa de obtenção do prêmio, como Eugène Delacroix, Edouard Manet e Edgar Degas. Jaques-Lois David tentou o suicídio depois da segunda reprovação. Thomas Couture só foi aceito na sétima tentativa. https://fr.wikipedia.org/wiki/Prix_de_Rome.

¹¹² Brauer (2013:20-1).

3.1.1 Dois pintores da periferia: Poussin e Le Brun

Nicholas Poussin (1594-1665) foi um pintor que não desfrutou de uma formação tradicional, pois sua experiência como aprendiz em ateliês (especialmente o de Ferdinand Elle) não durou muito tempo. Autodidata, contou com a proteção de um mecenas para fazer uma curta viagem a Florença, em 1617. Em 1622 recebeu uma encomenda para pintar seis grandes telas para o convento dos jesuítas em Paris, não se sabe através de que intermediário. Foi o início de uma carreira de sucesso, pois atraiu a atenção de alguns membros da corte da rainha-mãe Maria de Médicis, que lhe forneceram moradia e o colocaram na equipe de decoração do palácio do Luxemburgo. Em seguida recebeu uma encomenda de um retábulo para a catedral de Notre Dame.

Em 1624 Poussin partiu para Roma, onde foi apresentado ao cardeal Francesco Barberini e alguns outros mecenas locais. As encomendas privadas se sucederam e logo chegaram pedidos de pinturas para a igreja de São Pedro e de São Luiz dos Franceses, em Roma. No entanto, o forte da obra de Poussin não eram essas grandes pinturas, mas quadros de porte médio, para paredes de residências. Logo começou a receber encomendas vindas da França, como do Cardeal Richelieu e de outros altos cortesãos franceses.

Em 1638 teve início uma política ainda tímida de mecenato real. Entre outros pintores Poussin foi atraído para Paris, onde chegou em 1640, foi instalado no palácio das Tulleries e começou a trabalhar em diversas encomendas da corte. Em 1641 foi nomeado Primeiro Pintor do Rei e recebeu a missão de comandar uma equipe de pintores, escultores e estucadores responsável pelas obras de todos os palácios reais, em especial a grande galeria do Louvre, com uma renda anual de 3.000 livres. O prestígio decorrente de sua função lhe rendeu encomendas no valor de 15 a 20 mil livres em um período de apenas 20 meses.¹¹³ Mas aparentemente as obrigações de chefe de equipe estiveram acima das forças do pintor, acostumado a trabalhar sozinho, e em 1642 retornou a Roma, onde a presença de um número muito maior de colecionadores lhe oferecia a oportunidade de ganhar a vida sem precisar ser um cortesão.¹¹⁴

¹¹³ Schnapper (1996:21).

¹¹⁴ Guitonneau (2014:posição 122).

Quando morreu, em 1665, deixou um patrimônio relativamente modesto, de cerca de 70.000 livres.¹¹⁵ Mas tornou-se a referência maior da pintura francesa no século seguinte, em especial devido ao trabalho de seu discípulo Le Brun.

---X---

Charles Le Brun (1619-1690) era filho e irmão de escultores de pouco prestígio e foi aprendiz no ateliê do pintor Simon Vouet, onde foi colega de Pierre Mignard. Ligou-se a Poussin durante a estadia deste em Paris, e acompanhou o mestre na volta deste Roma em 1642. Teve como protetor o chanceler Pierre Séguier, cujas encomendas de alguns quadros e muitas cópias de obras de Rafael e antiguidades romanas financiaram boa parte de seus gastos durante os quatro anos que passou na Itália.

Voltando a Paris recebeu encomendas importantes vindas do círculo de relações do chanceler, em especial o corrupto ministro Nicolas Fouquet, que o encarregou de decorar seu palácio, o que lhe granjeou encomendas de móveis, jardins e tapeçarias - tal como Leonardo Da Vinci, Le Brun também ganhou sua vida como decorador durante algum tempo. Em 1648 juntou-se a Philippe de Champagne e conseguiu do cardeal Mazarin a fundação da Academia Real de Pintura e Escultura, apesar da oposição da guilda dos pintores. A academia, contudo, só ganhou força após a ascensão de Luiz XIV em 1651, e a nomeação de Colbert como seu principal ministro.

A partir de 1660 todas as obras nos palácios reais ficaram sob a direção de Le Brun, a principal das quais foi o comando da equipe de centenas de artesãos responsável pela decoração do palácio de Versailles, que lhe tomou o resto da vida. Em 1662 o pintor ganhou um título de nobreza. Em 1663 Colbert fundou a manufatura de tapeçarias, móveis e obras de arte de Gobelins, e Le Brun foi nomeado diretor, cargo que acumulou ainda com o de diretor do mobiliário real. No mesmo ano foi nomeado diretor da Academia de

¹¹⁵ A título de comparação: Charles Le Brun e Pierre Mignard, pintores da corte francesa, deixaram patrimônios de aproximadamente 600 mil livres; Ferdinand Elle, 130 mil livres; Simon Vuet e Philippe de Champagne cerca de 100 mil livres; Mathieu Le Nain, apenas 25 mil livres. Schnapper (1996:21).

Pintura e Escultura e, no ano seguinte, primeiro pintor do rei¹¹⁶ e guardião da real coleção de pinturas. Em 1666 fundou a Academia da França em Roma. Em 1683 sucedeu Colbert como Superintendente dos Edifícios, Artes e Manufaturas da França.

Morreu em 1690 como um bem-sucedido membro da nobreza de toga.

3.2 Londres: o grande mercado

O mercado de arte começou a crescer em Londres na segunda metade do século XVII, ainda durante o apogeu de Amsterdam.¹¹⁷ Em 1700 a capital inglesa era a maior cidade da Europa, com 550 mil habitantes¹¹⁸, dentre os quais se destacavam um número crescente de novos-ricos e uma classe média próspera – os consumidores potenciais para obras de arte. Ao longo do século XVII o Grand Tour já se tinha instituído para os filhos da elite, que percorriam as cidades mais ricas do continente e voltavam com o gosto pela arte italiana, algum conhecimento e algumas obras, que poderiam ser o início de uma coleção. A classe média não tardou a imitá-los e o mercado de arte começou a tomar corpo.

Na primeira metade do século XVII a corte inglesa tinha sido uma consumidora relevante de pintura, visto que o rei Charles I era um grande apreciador e comprou a importante coleção do duque de Mântua. Seu pintor predileto era Rubens, que apesar de insistentes convites não aceitou permanecer na corte. O lugar de primeiro pintor do rei ficou para o antigo assistente de Rubens, Anthony van Dyck (1699-1641), que pintou dezenas de retratos da família real e outros tantos dos principais cortesãos - além de copiar os retratos em gravuras para vender a uma clientela de classe média.

No entanto, na segunda metade do século XVII o custo político, econômico e cultural das guerras religiosas era onipresente. Os clérigos protestantes militavam contra o

¹¹⁶ Só este cargo lhe rendia 12 mil livres por mês.

¹¹⁷ As principais fontes deste tópico são Bayer e Page (2011) e Gibson-Wood (2002).

¹¹⁸ Amsterdam tinha na época cerca de 200 mil habitantes. O mercado londrino era muito maior e, com o tempo, tornou-se muito mais rico.

pecaminoso desfrute da música e da arte, além de censurarem os livros - não havia jornais diários nem semanais. Existiam em Londres apenas duas companhias de teatro, não havia concertos. "Em 1660 as belas artes estavam confinadas ao pouco que a corte podia comprar e que o medo da idolatria permitia. A importação de obras de arte era ilegal, havia muito poucos artistas profissionais, não existiam marchands, escolas públicas de arte e críticos e a produção para o mercado era muito pequena."¹¹⁹

Ao longo do século seguinte, porém, diante da estabilização política e do crescimento econômico, o mercado floresceu. Foram abertas as importações e entraram no país, além de inúmeras antiguidades, pelo menos 50 mil pinturas e meio milhão de gravuras da Itália, da França e dos Países Baixos. Apareceram marchands, leiloeiros e colecionadores, mais de 100 mil pinturas foram leiloadas¹²⁰ e em 1768 foi fundada a Academia Real de Artes (120 anos depois de sua congênere francesa).

A prosperidade inglesa, sobretudo após o Ato de Navegação de 1651, atraiu marchands de toda a Europa e em especial dos Países Baixos, fugindo das guerras e revoluções que sacudiam o continente. Estes comerciantes nos primeiros tempos importavam de 300 a 500 pinturas por ano¹²¹, vendendo diretamente ou organizando rifas, loterias e leilões. Em Londres tais marchands se defrontavam com consumidores destituídos de *expertise*, que compravam cópias por preços dignos de originais.

Além das importações, um grande número de pintores holandeses migrou para o novo centro do comércio europeu¹²². Nas primeiras décadas a produção inglesa foi acanhada – atribuía-se à falta de incentivo governamental, visto que não havia prêmios oficiais incentivando os artistas. Mas sem dúvida a entrada de artistas e obras vindos do continente contribuiu para o pouco prestígio dos artistas locais.

¹¹⁹ Hock (2003: posição 184)

¹²⁰ Hock (2003: posição 184).

¹²¹ Bayer e Page (2011:17)

¹²² Entre 1650 e 1700 há registros de 116 pintores holandeses em Londres (Bayer e Page 2011:17).

"Em comparação com os artistas estrangeiros, seus colegas britânicos eram vistos como destituídos da competência técnica e especialmente da capacidade intelectual requerida pelos gêneros mais importantes - a pintura histórica e a escultura para exibição no espaço público. Aos artistas nacionais eram negados tanto a habilidade quanto a competência para julgar arte e portanto o status de constituírem uma Escola Inglesa. Eram simples artesãos limitados a pintar retratos, paisagens, carruagens e artes decorativas menores."¹²³

Como os cromos produzidos por estes eram muito baratas, raros eram os marchands que se sentiam tentados a extrair um lucro tão pequeno. Alguns poucos pintores ingleses se destacaram, principalmente retratistas, como Gainsborough, mas, no todo, pintores e pinturas estrangeiras expulsavam do mercado os concorrentes ingleses de menor prestígio – num processo clássico de *crowding out*.

O desenvolvimento do sistema bancário e ampliação dos instrumentos de crédito facilitou a venda de obras mais caras, enquanto a monetização da economia permitiu os negócios com obras mais baratas. As mudanças na regulamentação dos negócios após o estouro da bolha da Companhia dos Mares do Sul e a conseqüente reestruturação da dívida pública forneceram aos mais ricos um conjunto de oportunidades seguras para obter oportunidades aplicação de capitais e crédito.

Os leilões começaram já em 1680 e logo se tornaram muito populares – não apenas junto a potenciais consumidores, mas como uma forma de entretenimento¹²⁴. Não havendo exposições regulares, museus e nem galerias comerciais, esta era a única oportunidade para o público não comprador ver obras de arte. Os leilões deram liquidez ao mercado secundário e em muito contribuíram para seu crescimento; foram uma inovação de comercialização fundamental – agora as obras de arte de alto nível podiam ser usadas como reserva de valor, e mesmo proporcionar ganhos ao longo do tempo.

¹²³ Hoock (2003: posição 189).

¹²⁴ Gibson-Wood (2002:494).

A diferenciação e concorrência entre artistas e meros artesãos está bem documentada em Ayres (2014). Havia uma grande quantidade de artesãos, pintando paredes, navios, carruagens e placas (de lojas e de residências) – no caso destas últimas, vale lembrar que até o final do século XVIII eram a única maneira de identificar uma residência, por ainda não tinha sido introduzida a numeração das casas. Estes profissionais eventualmente faziam pinturas decorativas nas paredes, alguns chegando a ter certo reconhecimento. Ao longo do século XIX foram perdendo mercado para os artistas, mas continuaram tendo sucesso nas colônias e na ex-colônia americana.

O maior problema para a expansão do mercado nos primeiros dois terços do século XVIII era a ausência de um local público onde os artistas pudessem expor suas obras em conjunto: os consumidores tinham que ir ao ateliê ou recorrer a um marchand. A situação começou a mudar quando passaram a ser feitas exposições de pinturas no Vauxhall Pleasure Gardens, em 1736; este tornou-se um dos passeios preferidos da classe média londrina.

"Em meados do século XVIII uma nova geração de artistas, muitos dos quais dotados de uma educação visual e estética obtidas na Itália, respondeu construtivamente à tradição clássica em arte e ao desafio da concorrência estrangeira. Para elevar seu status alguns passaram a comportar-se como *gentlemen* e árbitros do gosto; Jonathan Richardson (com pouco sucesso), William Hogarth e Joshua Reynolds posaram como os primeiros críticos de arte e *connoisseurs*; Richardson e Reynolds elevaram o retrato à categoria de gênero artístico respeitável. (...) alguns, como Reynolds, conseguiram adquirir os bens materiais característicos de um *gentleman*.¹²⁵

Esta mudança resultou dos esforços dos próprios artistas para diferenciar sua profissão das atividades subalternas de artesãos. Em 1735 William Hogarth começou a oferecer aulas de desenho de nus e de obras clássicas em pintura, escultura, gravura e desenho na Academia de St. Martin's Lane. Ao mesmo tempo um grupo de pintores dedicou-se à

¹²⁵ Hoock (2003: posição 199).

decoração dos prédios do jardim de Vauxhall com mais de 150 pinturas - uma inovação fundamental para a ampliação do público interessado em pintura na cidade.

O JARDIM DA PRIMAVERA DE VAUXHALL

Os jardins de prazer (*pleasure gardens*) foram complexos de entretenimento criados em Londres (como em inúmeras outras metrópoles) entre os séculos XVII e XIX. Existiram pelo menos 65 empreendimentos deste tipo na capital britânica,¹²⁶ sendo o mais importante destes o de Vauxhall, instalado em uma área de pouco menos de 50 mil m² na margem sul do Tâmesa entre 1661 e 1959. Inicialmente era um simples jardim para passeios, com ingresso gratuito, funcionando na primavera e no verão, sustentado pelas vendas de uma casa de chá; progressivamente passou a exibir inúmeras atrações, para enfrentar a concorrência com estabelecimentos similares. A partir de 1729 passou então a cobrar ingressos para eventos noturnos em alguns prédios construídos para abrigar uma orquestra, um restaurante, um arco do triunfo, uma torre mourisca, uma caverna de eremita, um moinho movido por uma cachoeira, oferecendo concertos, bailes, espetáculos de fogos de artifício, passeios em balão, curiosidades típicas de parques de diversões, espetáculos de dança, além de grandes shows (geralmente a reconstrução de batalhas vencidas pelos ingleses, como a de Waterloo).

Oferecia a melhor estrutura de serviços da cidade, com mais de mil empregados, que serviam ao restaurante e encantavam o visitante ao anoitecer, quando conseguiam acender simultaneamente as milhares de lâmpadas a óleo¹²⁷ que iluminavam metade do local. A outra metade era inteiramente arborizada e em suas aléias escuras havia um raro espaço de liberdade para namorados trocarem carícias e profissionais do sexo oferecerem seus serviços (ainda que sem irem às últimas conseqüências, devido à presença de fiscais, o que permitia que moças de família pudessem freqüentar o local sem colocar em risco sua reputação).¹²⁸ Os jardins conseguiam reunir freqüentadores de diversos grupos

¹²⁶ Cornfield (2012:4).

¹²⁷ Em 1740 eram mil lâmpadas, um século mais tarde chegaram a 30 mil (Barrel, 2012).

¹²⁸ Cornfeld (2012).

sociais, excluídos os muito pobres, chegando a receber doze mil pessoas em uma só noite.

A importância do lugar para as artes visuais estava na decoração de suas paredes com cenas da vida cotidiana inglesa, especialmente batalhas e jogos, feitas por pintores como Francis Hayman e Peter Monamy. A pintura aparecia como um bem complementar a um espaço de socialização. Pela primeira vez o grande público londrino teve acesso a algo similar e uma grande galeria - e esta exibia exclusivamente a arte nacional.¹²⁹

Em 1754 foi fundada a Sociedade para o Encorajamento das Artes, Manufaturas e Comércio (mais conhecida como Sociedade das Artes), que começou a oferecer anualmente medalhas e prêmios em dinheiro para exploração geográfica, invenções na mecânica e na criação de gado, descobertas em química e mineralogia, e obras de arte. Sua primeira exposição de quadros, em 1760, durou duas semanas, recebendo mil visitantes por dia e vendendo mais de 6.500 catálogos. Em 1762 houve mais três exposições, cada uma de uma sociedade de artistas, todas clamando pela primazia estética, e mais uma de pintores de placas, debochando das demais.

Foi neste clima de relativa efervescência cultural que o rei George III interveio, fundando a Academia Real em 1768, com 40 membros escolhidos pelo monarca, pintores, escultores ou arquitetos profissionais britânicos¹³⁰ (amadores, *connoisseurs* e estrangeiros de todos os tipos eram excluídos), todos nomeados pelo rei; futuros membros seriam eleitos pelos acadêmicos. Era um pequeno corpo de excelência, não uma organização que acomodasse todos os profissionais.

A nova instituição diferia das academias continentais pela relativa autonomia frente ao governo e ao parlamento. Não era mais um órgão da corte: o rei fornecia instalações e

¹²⁹ Barrel (2012).

¹³⁰ Os artistas ainda não tinham conseguido diferenciar-se inteiramente dos membros das profissões manuais, pois dois dos fundadores eram artesãos: um pintor de tecidos e um de carruagens. A relação com os gravadores era mais complexa; estes eram muito importantes em Londres e a partir de 1769 seis deles foram admitidos, ainda que até 1850 não pudessem participar da administração.

podia vetar decisões tomadas pelos membros, mas o grau de intromissão era determinado tanto pelo temperamento do monarca (George III era intervencionista, seu sucessor não) quanto pelas necessidades de financiamento: deveria ser sustentada pela receita das exposições anuais e apenas se estas fossem insuficientes pediria complementação ao rei. O sucesso comercial seria o responsável por sua independência política; como este demorou a acontecer, a academia foi muito dependente de George III.¹³¹ A situação melhorou a partir de 1780, quando mais de 50 mil visitantes por ano proporcionaram receitas médias acima de 3 mil libras, tornando irrelevante o subsídio real.¹³² A exposição exibia em torno de mil peças, sendo cada membro limitado a seis quadros ou dez desenhos. Este era o palco principal para a arte inglesa, que passa a ser reconhecida como algo diferente daquela que existia no continente.

O crescimento da classe média levou ao aumento da produção de gravuras, que eram vendidas pelos livreiros. Este mercado de obras menores se desenvolveu antes do de pinturas. Enquanto estas continuavam sendo em sua maior parte importadas, as gravuras eram um nicho de mercado explorado pelos artistas locais e graças a seu baixo preço logo atingiu um amplo público consumidor, democratizando o consumo de arte. Assim, havia três mercados: o das encomendas da elite, o das compras no mercado para a classe média decorar suas moradias e a dos cromos muito baratos, produzidos em massa para decorar as paredes do povoão.

A revolução francesa e as guerras napoleônicas tiveram impactos distintos ao longo do tempo. Durante três décadas reduziram o mercado para pintores locais mas simultaneamente dinamizaram o mercado, obrigando muitos colecionadores de toda a Europa a se desfazerem de seus ativos. Ao mesmo tempo em que coleções importantes

¹³¹ Nos cinco primeiros anos sua receita anual foi em média de 950 libras e o subsídio real médio de 1.023 libras - despesa de pequena monta para George III, que gastava 50% a mais do que esse valor comprando livros para sua biblioteca. As despesas consistiam na manutenção da escola, salários e exposições - e mais 200 libras por ano para comprar títulos e ações de forma a constituir um fundo de caridade, metade para artistas destituídos, a outra metade para constituir um fundo de pensão para seus membros. (Hoock, 2003: posições 458 a 463)

¹³² Passando a ser uma entidade comercialmente lucrativa a Academia passou a dispendar mais em caridade, de 360 a 390 libras anuais entre 1796 e 1815. (Hoock, 2013: posição 514).

começam a chegar ao país passou a haver uma valorização do colecionismo entre os ricos, que rivalizou a caça enquanto hobby.

Em 1820 havia 10 galeristas estabelecidos em Londres; em 1840 já eram 160. Um desses galeristas foi Ernest Gambard (1814-1902), um belga que se estabeleceu na cidade em 1840 importando gravuras do continente. Logo começou a imprimir novos artistas e estendeu seus negócios ao comércio de pinturas, promovendo exposições de artistas continentais radicados na Inglaterra - para eliminar a desconfiança de falsificação trabalhava com artistas vivos e acessíveis. Privilegiava obras históricas, animais e cenas da vida camponesa. Frequentemente comprava pinturas e pagava os direitos para reproduzi-las em gravuras de alta qualidade, as quais vendia por preços entre 3 e 8 libras. Era comum que depois de reproduzir doasse a peça original para alguma instituição pública ou de caridade.

O mercado londrino como um todo atingiu sua maioria em meados do século XIX e coincidiu com a ascensão dos artistas locais, nas primeiras décadas com poucas exceções restritos à produção de cromos. Em parte devido às falsificações, em parte por conta da paz na Europa, que reduziu o fluxo de importados,¹³³ e também devido à mudança de estratégia de alguns marchands, o fato é que a partir da fundação da Royal Academy esse mercado começou a absorver artistas ingleses de paisagens, além dos retratistas (de pessoas e animais) e dos produtores de cromos. E isso aconteceu graças a uma inovação na comercialização: a exposição individual, da qual Gambart foi um dos pioneiros.

Tudo começava com uma exposição de um grande quadro, fartamente anunciada na imprensa, em uma localização nobre. Cobrava-se um *shilling* de entrada, e exposições bem sucedidas podiam ter de 500 a 1000 visitantes por dia, isso durante meses a fio. Na exposição eram vendidas gravuras reproduzindo a obra original (o que implicava em um investimento de risco, pois ninguém sabia quantas seriam vendidas) ou havia uma subscrição de gravuras que seriam impressas logo que acabasse a exposição (eliminando

¹³³ Durante as guerras continentais o mercado londrino era invadido por refugiados que vendiam bens de luxo para sobreviver. O fenômeno continuou a ocorrer no século XX, nas duas guerras mundiais.

o risco de encalhe). Assim havia três negócios paralelos: a venda da obra, dos direitos de exibição da obra e dos direitos de reprodução. Frequentemente o menor valor arrecadado era o da venda da obra.

A venda de gravuras cresceu muito em meados do século XIX, e depois decaiu por conta da concorrência da fotografia – inclusive de cópias fotográficas de gravuras, muito mais baratas, feitas sem autorização do artista. Isso levou à adoção de uma nova técnica de gravura, inovação de processo que barateou brutalmente o produto,¹³⁴ para competir com as fotografias no mercado de cromos de baixo preço. Em paralelo voltou a crescer a produção de águas fortes, gravuras de alta qualidade que não permitiam grande número de cópias.

Em paralelo expandiu-se o mercado de leilões, essencial para dar liquidez ao mercado secundário. Entre 1840 e 1900 a Christie's dominou literalmente este mercado, tendo realizado 90% das vendas de Velhos Mestres continentais, 92% dos Velhos Mestres ingleses, 95% dos contemporâneos continentais e 93% dos contemporâneos ingleses. O pouco que lhe escapava era dividido entre 30 outras firmas¹³⁵.

A revolução industrial teve um impacto revolucionário sobre a pintura: os insumos foram industrializados a partir de três inovações. A partir de 1824 as tintas passaram a ser produzidas pela indústria química e vendidas em tubos metálicos¹³⁶ que garantiam a conservação do produto por longos períodos. Essa durabilidade incentivou o surgimento de tintas geradas pela indústria química da segunda revolução industrial. Na mesma época as telas passaram a ser vendidas em tamanhos padronizados, mesma padronização que atingiu os pincéis. Com isso os artistas não precisavam mais de aprendizes e assistentes para obter seus suprimentos: lojas especializadas cumpriam esse papel. Assim, a

¹³⁴ Com a gravura em aço era possível tirar milhares de cópias sem perda de qualidade, com economias de escala brutais.

¹³⁵ Bayer e Page (2011:143).

¹³⁶ Em um primeiro momento, no final do século XVIII, manufaturas começaram a produzir tintas vendidas em bexigas de animais. O inconveniente é que uma vez aberta uma bexiga era preciso consumir a tinta rapidamente, para impedir sua secagem

produção de matérias primas e equipamentos não precisava mais fazer parte da formação de um pintor, que podia dedicar-se apenas ao aprendizado da forma. Este deixou de ser feito no ateliê e deslocou-se para as academias que, como veremos adiante, ocuparam o lugar das guildas como instâncias de consagração dos novos profissionais.

A produção industrial de tintas e pincéis gerou um personagem até então inexistente: o pintor de cavalete, que podia se deslocar para o ar livre carregando seu equipamento sem precisar de ajuda. Os impressionistas constituíram um dos primeiros grupos que se beneficiou desse contato mais estreito com a natureza, explorando a variedade da luz. Como esses materiais ficaram baratos, mesmo pobres podiam ser pintores, abandonando a pretensão a entrar na academia e, alternativamente, tentando explorar as brechas no mercado de obras baratas; novamente os impressionistas são um exemplo, como se verá mais adiante.

Mas o mais interessante nesse ponto é que se multiplicaram os pintores amadores, que estudavam em um ateliê de novo tipo (convertido em escola de pintura) e se dedicavam a um *hobby* sofisticado que os distinguiu das camadas mais ignorantes das classes médias. O passatempo operava como uma forma de distinção social típico da era vitoriana, quando proliferaram os encontros que reuniam os apreciadores de viagens a terras longínquas como aqueles que optavam por jardinagem, vida silvestre ou criação de cachorros. Os pintores amadores constituíram um novo mercado de porte sem precedentes, que permitia aos produtores de matérias primas obterem ganhos de escala e baratarem ainda mais seus produtos, em um círculo virtuoso. Mas, e talvez mais importante, constituíam um público erudito altamente qualificado, com um olhar educado para as nuances de arte, capaz de compreender a sutileza das inovações incrementais introduzidas pelas vanguardas – e que viabilizou pelo lado da demanda o aparecimento de novas escolas estéticas a partir da segunda metade do século XIX.

3.2.1 Três pintores britânicos: Hogart, Reynolds e Turner

William Hogart (1697-1764) nasceu em uma família de classe média baixa e estudou em ateliês de pintura e gravura. Sua vida profissional começou como gravador, atividade que lhe garantiu o sustento durante a maior parte da vida. Gravou cotas de armas em objetos

de prata, entalhou em cobre formulários para o comércio e ilustrações para livros, fez desenhos para tapeçarias; aproveitando o relaxamento na censura que se seguiu ao final do absolutismo dos Stuart, em 1688, foi um ácido crítico dos costumes, com gravuras satíricas que fizeram sucesso, e apenas depois dos 30 anos arriscou-se na pintura.

Hogarth começou a trabalhar como assistente de James Tornhill (mais tarde enobrecido), então o decorador mais importante de Londres, pintando as cenas mitológicas e campestres da moda em paredes de casarões, além de todo tipo de objeto de decoração. Abandonou o patrão para casar-se com sua filha, sem a autorização paterna. A ausência de bons contatos sociais impediu que recebesse encomendas de pinturas, o que o levou a dedicar-se à gravura - no início apenas peças baratas que vendia a peso.¹³⁷ Hogarth viveu em um momento em que o crescimento do mercado de classe média permitia a um artista abrir mãos de mecenas e buscar seus próprios caminhos.¹³⁸ Introduziu uma inovação de produto: a sátira de costumes em obras em série; e duas inovações de marketing - cartões de visita e anúncios em jornal.

O primeiro trabalho de sucesso foi uma série de 6 pinturas chamada *A Harlot's Progress*, que contava a história de uma moça decaída na prostituição. Essas pinturas a óleo foram copiadas em gravuras – como aconteceu com quase todos os seus quadros, aproveitando economias de escopo.¹³⁹ Só a primeira tiragem vendeu 1.200 álbuns, e o resultado o animou a repetir a experiência de uma série que contava uma história satírica com conteúdo moralista o levou a *produzir A Rake's Progress*, uma série de oito pinturas sobre um jovem rico que teve uma vida de dissipação até perder tudo e terminar em um asilo. Novamente reproduziu a série em álbuns de gravuras que foram um sucesso de vendas. A partir de então passou a ser vítima de pirataria escancarada, já que a lei não proibia este tipo de prática que desde sempre havia prejudicado os gravadores originais. Seu prestígio

¹³⁷ Sala (2017: posição 1308).

¹³⁸ Tratava-se de um público urbano e politicamente liberal que consumia algumas novidades, como o romance recém inventado (lembramos de Jonathan Swift e Daniel Defoe) e os jornais (que eram lidos nos cafés) - e eventualmente comprava as gravuras neles anunciadas. (Cogornoetalli, 1998:32)

¹³⁹ Essas pinturas podiam ser feitas sem que tivessem sido encomendadas, pois o risco de prejuízo com o encalhe era coberto pelas boas perspectivas de vendas de gravuras.

como artista permitiu que apresentasse um projeto de lei ao Parlamento, proibindo que gravuras fossem impressas sem o consentimento do autor; o *Engraver's Copyright Act* foi aprovado em 1635, se constituindo provavelmente na primeira lei de defesa do direito autoral nas artes visuais.

Consagrado como pintor/gravador, conseguiu ampliar seus contatos no mundo dos ricos, o que lhe rendeu diversas encomendas de retratos individuais e de grupos – esta forma de pintura em que o contato pessoal impedia a importação de obras dos mestres do continente. Bem remunerado, Hogarth tentou escalar em prestígio mudando para um endereço nobre, Leicester Fields (atual Leicester Square) e tentou sem sucesso se aventurar na pintura histórica; sem encomendas, fez *ready mades* - mas fracassou diante da concorrência das obras vindas do continente. No final da vida foi nomeado curador da coleção de obras de arte do rei. Tal como Durer e Rembrandt, enquanto viveu sua pintura fez sucesso apenas no próprio país, enquanto as gravuras atravessavam fronteiras.

---x---

Joshua Reynolds (1723-1792) era filho de um professor de Oxford e estudou durante quatro anos no estúdio de Thomas Hudson, pintor de retratos; sua formação consistiu basicamente na cópia de gravuras de obras de grandes mestres. Ao contrário de Durer, Rembrandt e Hogarth, nunca foi gravador, ganhando a vida desde sempre com o uso do pincel. Começou a trabalhar pintando retratos no porto de Plymouth, onde travou conhecimento com alguns comandantes de navios, o que lhe acabou permitindo viajar a Roma, onde passou dois anos estudando os velhos mestres. Percorreu diversas cidades italianas e voltou à Inglaterra via Paris.

Wendorf (1996) enfatiza a importância do círculo de amigos de Reynolds para a construção de uma clientela capaz de lhe proporcionar encomendas de vulto - tal como no caso de Hogarth, tratava-se sempre de retratos. Frequentava um clube de intelectuais reconhecidos como Horace Walpole, Samuel Johnson e Edmundo Burke - um grupo de homens cultos capazes de frequentar os salões da aristocracia sem serem confundidos com criados.

Mas o círculo mais importante era o da própria aristocracia. Lord Richard Edgcombe, pintor amador, encomendou suas obras e o apresentou a outros clientes potenciais de alta renda, com os duques de Devonshire, Cumberland e Grafton e o Comodoro e futuro visconde Augustus Keppel. Graças a essa clientela de alta renda, Reynolds foi capaz de impor seus preços. Para pintar um retrato exigia 50% de sinal na primeira pose, talvez o primeiro pintor inglês a adotar esta prática, e assim reduzia o risco em caso de desistência do cliente. A demanda crescente sancionava esta política de preços: trabalhando seis dias por semana, em alguns dias chegou a ter seis clientes posando. Quando convidado para decorar uma igreja cobrou 1.200 guinéus por uma cena de natal para a New College Chapel, o maior preço já cobrado por um quadro de pintor inglês.

Prosperando, em 1760 mudou-se para Leicester Fields, o mesmo lugar de Hogarth: adotou um modo de vida elegante para poder cobrar mais caro dos ricos.¹⁴⁰ Ao contrário de Hogarth, não colocou um placa em sua porta (o que o caracterizaria como artesão). Comprou uma carruagem luxuosa, pintada por um pintor de renome, que era imediatamente reconhecida por onde passava – uma inovação de marketing.

No térreo de sua nova moradia tinha uma galeria aberta ao público, com seus trabalhos e as peças de sua coleção. Oferecia festas e jantares para colegas e clientes, exibindo a louça e prataria com suas iniciais. Vivia como um *gentleman*, sempre preocupado em elevar o status dos artistas - gostava de dizer que um arquiteto não pode receber o mesmo valor do que seu fabricante de tijolos.¹⁴¹

Em 1768 tornou-se o primeiro presidente da Royal Academy of Arts e no ano seguinte ganhou o título de cavaleiro. Em 1784 foi nomeado primeiro pintor do rei - aparentemente não era o favorito de sua majestade, mas criou um escândalo, ameaçando renunciar a presidência da Academia, e George III acabou por anunciar seu nome, ainda que reduzindo o estipêndio anual do cargo de 200 para 50 guinéus. Reynolds morreu em 1792 como o pintor que melhor simbolizou a passagem de um momento em que as relações

¹⁴⁰ Nesse momento sua renda anual atingia o alto valor de 6 mil guinéus (Hooek, 2013: posição 346).

¹⁴¹Wendorf(1996:109).

sociais determinavam as possibilidades de sucesso na carreira para aquele em que passou a predominar o pertencimento a Academia.

---X---

Joseph Mellord William Turner (1775-1851) era filho de um barbeiro e peruqueiro que trabalhava no coração do cluster artístico de Londres, entre Covent Garden e o Strand. Seus desenhos de criança eram expostos e vendidos aos clientes do salão de seu pai, um dos quais sugeriu sua entrada na Royal Academy. Em 1794, aos 14 anos começou a trabalhar como desenhista no ateliê de um arquiteto e no mesmo ano foi aprovado no concurso para a Academia, na última banca presidida por sir Joshua Reynolds.

Nos anos seguintes não se limitou aos estudos na Academia: trabalhou em ateliês de arquitetos e gravadores, aprendeu gravura, pintou cenários para teatro e investiu pesadamente no aprimoramento técnico. Todas as sextas-feiras à noite copiava os desenhos, aquarelas e gravuras componentes da coleção do médico Thomas Monro. Sempre que podia fazia o mesmo na casa de sir Joshua Reynolds, que compreendia obras em óleo de italianos, holandeses e franceses, entre os quais um Rubens, um Rembrandt e um Poussin, além de gravuras.

Em seus anos de aprendizado exibiu em público apenas aquarelas, com duas inovações. Uma delas de processo, ao destacar nas aquarelas a luz do dia, com toda a sua intensidade. A outra foi de tema: não pintou retratos, e sim paisagens, atendendo a uma mudança cultural decorrente da introdução do progresso técnico no sistema de transportes. No final do século XVIII o desenvolvimento de um sistema de carruagens começou a levar turistas para regiões como a Escócia, o Distrito dos Lagos e o País de Gales. Esses turistas provavelmente constituíram o núcleo do público que se interessou por comprar pinturas e gravuras retratando paisagens. Viajante incansável, sempre pintando aquarelas, o jovem Turner atendeu a essa nova demanda. Sempre expunha suas aquarelas nas exposições da Academia; essas vendas garantiam a maior parte de seu sustento, mas nada que o desobrigasse de tentar outras fontes de renda – deu aulas particulares de desenho entre 1795 e 1805.

Apenas em 1796 arriscou-se a expor um óleo. Nos anos seguintes continuou pintando aquarelas; recorria ao óleo apenas quando recebia encomendas, possivelmente por razões de economia – suas tintas não eram feitas no ateliê, eram insumos de alta qualidade compradas do mesmo artesão que fora o fornecedor de Reynolds.¹⁴² Progressivamente foi desenvolvendo uma inovação – pinturas que tinham como tema cenas de batalhas ou histórias bíblicas, mas sempre com um destaque para paisagem, na qual a luz desempenhava um papel fundamental.

Sua entrada na Academia ocorreu em 1799, tornando-se membro pleno em 1802, mesmo ano em que fez sua primeira viagem ao continente europeu, aproveitando um breve período de trégua - durante uma década as guerras decorrentes da revolução francesa tinham impedido as viagens de ingleses. Foi à Suíça para observar os Alpes (em seu país não existiam paisagens de montanha) e na volta estudou as coleções de pinturas existentes em Paris; ao contrário de seus antecessores, só muito tardiamente viajou à Itália. É possível que nesse momento Paris já fosse vista como o centro do mundo da arte, pelo menos vista da perspectiva de um artista da periferia londrina.

Antes dos 30 anos de idade Turner já era um artista de sucesso, e seu prestígio aumentou ainda mais depois que abriu sua galeria em 1804 e foi nomeado professor de perspectiva da Academia em 1809. Cobrava 50 guinéus por uma aquarela e 250 a 300 guinéus por óleo¹⁴³ e começou a correr riscos, pintando óleos não encomendados. Esperava que depois de expostos na Academia seus preços subiriam, havendo casos em que chegou a receber 400 guinéus.

Invertendo a trajetória de Hogarth, apenas a partir de 1807 começou a produzir gravuras a partir de seus óleos e sobretudo das aquarelas, atingindo um mercado de massa e se

¹⁴² As tintas compradas prontas vinham em bexigas de porco e tinham a desvantagem de secarem rapidamente, havendo muito desperdício. Alguns pintores preferiam comprá-las em lugar de manter um ateliê, livrando-se do custo de transação de administrar auxiliares, especialmente depois que o ensino foi concentrado na Academia. O único auxiliar de Turner era seu pai, que se limitava a esticar suas telas.

¹⁴³ Pelos cálculos de Hamilton (1997) a atualização destes valores para o final do século XX implicam em uma multiplicação por 30. Assim em valores recentes uma aquarela custaria cerca de 1.500 libras e um quadro de 7.500 a 9.000 libras.

beneficiando de economias de escopo. Foi muito bem sucedido; estima-se que em 1810 tinha entre 20 e 30 mil lguinéus - cerca de 750 mil libras em valores do final do século XX.

Em suma, este foi um pintor que inovou na temática e foi consagrado através da Academia, o que lhe permitiu receber encomendas de um público enriquecido. A partir deste pedestal lançou-se ao mercado de massa.

4 O surgimento do mercado contemporâneo

A mudança institucional mais importante para a constituição do mercado contemporâneo foi a decadência dos Salões promovidos pelo Estado e sua substituição por galerias que concorriam entre si pelos consumidores. Esta concorrência levou muitos galeristas a apostarem em pintores novos, que desenvolviam inovações radicais – novos estilos de pintura. Tais inovações precisavam ser legitimadas pela crítica, que ganhou cada vez mais importância na medida em que as inovações se multiplicavam. Constituíram-se assim mercados de nicho, em um processo no qual a legitimação deixava de ser feita pelo Estado e passava às mãos do setor privado.

4.1 A Paris da insatisfação: 1850-1879

Paris, a capital do império de Napoleão III e da imperatriz Eugenie, era um dos pilares da modernidade em meados do século XIX, competindo com a Londres da ainda jovem rainha Vitória e a Viena do imperador Francisco José pela liderança técnico-científica do ocidente. Enquanto o Barão Haussman abria os grandes bulevares, numa medida simultaneamente de higienismo, de repressão às rebeliões urbanas, de redução do tempo de deslocamento e de opulência imperial, desenvolvia-se a arquitetura das estruturas de aço e avançava a biologia. A capital era uma exceção em uma França na qual em algumas províncias monarquistas católicos e descendentes dos *sans-culotes* entravam em conflito, ainda não tendo digerido as cicatrizes da revolução.

A Academia fora extinta pelos revolucionários do final do século XVIII, para ser refundada em 1848, quando então o mundo da arte na França voltou a girar em torno desta instituição. O Salão era o objetivo maior de todos os artistas. Realizado a cada dois anos durante seis semanas em maio e junho no Salão Quadrado do palácio dos Champs-Élisées,¹⁴⁴ era uma atração extremamente popular, que chegava a receber até um milhão de visitantes, uma média de mais de 20 mil por dia.¹⁴⁵ O ingresso era acessível (custava um franco, enquanto uma lavadeira recebia três ou quatro vezes esse valor por dia) e aos domingos a entrada era gratuita.

O mercado de arte floresceu durante o império de Napoleão III. Em 1860 havia em torno de uma centena de galerias em Paris, dentre as quais pelo menos as duas mais importantes, as de Adolphe Goupil e de Louis Martinet, com vitrines que atraíam os olhares do público e exposições que freqüentemente recebiam a visita dos críticos da imprensa.

O crescimento do mercado levou ao aparecimento de inovadores e a pintura foi sacudida pelo conflito entre as escolas clássica, realista e naturalista. A Academia continuava refratária às inovações; o conservadorismo era tal que as pinturas murais em palácios e igrejas continuavam sendo mais valorizadas do que as telas - mas as encomendas eram pouquíssimas pela escassez de novos espaços. Quase todos os pintores dedicavam-se, então, as pinturas em tela, pouquíssimas sob encomenda, a grande maioria destinada a venda a partir de sua exposição no Salão. A rejeição aos inovadores se refletia na escolha das obras a serem exibidas no Salão. Em 1863 cerca de 70% das obras submetidas ao júri foram vetadas, o que levou a uma intervenção do imperador, que determinou a imediata abertura do Salão dos Recusados, em outra dependência do Palácio da Indústria.

A crise levou a uma intervenção mais profunda na política cultural, com a separação entre a Academia e a Escola de Belas Artes, cujos professores passaram a ser escolhidos por

¹⁴⁴ A mesma sala era igualmente usada para exposições agrícolas e competições equestres.

¹⁴⁵ Esses números são muito mais expressivos do que os de algumas das exposições mais bem sucedidas no início do século XXI. Em 2002 a exposição de Van Gogh e Gauguin, no Museu Van Gogh de Amsterdam recebeu 739.117 visitantes, numa média diária de 6.719. Ainda em 2002 a exposição de Leonardo da Vinci no Metropolitan de Nova Iorque recebeu 401.004 visitantes, 6.863 por dia; em 2003-4 a exposição de El Greco, no mesmo museu, teve 574.381 visitantes, 6.897 por dia (King 2006:17).

um diretor nomeado por Napoleão III. O Salão passou a ser realizado anualmente e os membros da Academia passaram a escolher apenas um quarto dos jurados – os restantes seriam eleitos por artistas premiados nos salões anteriores. O resultado foi que em 1864 a taxa de rejeição caiu para 40% e no final da década estavam exibindo suas obras modernistas como Manet, Renoir e Pissarro (embora Sisley e Monet tivessem sido rejeitados).

A Grande Arte abria espaço para as heresias, mas por pouco tempo. O patrocínio do imperador desapareceu com a implantação da Terceira República, após a derrota na guerra franco-prussiana e o esmagamento da Comuna de Paris, em 1870. Os governos conservadores do início da III República patrocinaram um restabelecimento da moral e da ordem – houve restrições ao consumo de álcool, foi proibido cantar a Marselhesa e comemorar o 14 de julho; e foi implantada uma política cultural para promover a igreja, as forças armadas e a monarquia (embora fosse um regime republicano!). Em 1873 o marquês de Chennevières foi nomeado diretor da Administração de Belas Artes e criou o Conselho Superior de Belas Artes com o objetivo de restaurar a *Grand Art*; seguiram-se encomendas de obras sacras para igrejas e também de símbolos da pátria, como generais e Joana D’Arc.¹⁴⁶

Diante dessa situação trinta artistas dissidentes, Claude Monet à frente, vendo que do Estado nada poderiam esperar, fundaram a Sociedade Anônima Cooperativa dos Pintores, Escultores e Gravadores, que promoveria exposições das obras de seus membros, sem júris, prêmios nem restrições temáticas ou estéticas. Sua primeira exposição ocorreu no estúdio do fotógrafo Nadal. Esteve longe de ser um sucesso: durante um mês recebeu 3.500 visitantes, enquanto o Salão em um único domingo foi visitado por 30 mil pessoas. O total de vendas alcançou 3.500 francos (um por visitante!), montante pelo qual muitos quadros do Salão foram vendidos.¹⁴⁷

¹⁴⁶ Joana, a Donzela de Domrémy, foi escolhida como a antítese das mulheres que, durante a Comuna, atiravam bombas incendiárias: as pétroleuses.

¹⁴⁷ Brauer (2013:34).

A obra pioneira foi *Le déjeuner sur l'herbe*, de Edouard Manet, exibida no Salão dos Recusados de 1863 e alvo de chacota generalizada (lembramos que os salões recebiam um público de massa, pouco educado no olhar como nos costumes). Em 1872 estes artistas foram chamados pejorativamente de impressionistas por um cronista do *Charivari*, a partir de uma obra de Claude Monet, *Impression, soleil levant*.. Os quadros dos impressionistas foram recebidos pelo público com uma torrente de chacotas e insultos sem precedentes que os desqualificavam enquanto obras de arte. O fracasso foi apenas atenuado pelo aparecimento de novos colecionadores, em particular George Charpentier, cuja esposa Margherite mantinha um salão onde pintores mal-vestidos podiam ter contato com um público abonado.¹⁴⁸ Os dissidentes mantiveram suas pequenas exposições anuais durante sete anos, até o final dos governos conservadores. Sobreviveram precariamente, mas sobreviveram.

Uma nova escola de pintura resulta da conjugação de duas inovações: a de produto (imagens diferenciadas, o hardware) e aquela de processo de validação (uma nova teoria estética, o software). Antes da validação as obras são cromos, cujo valor de mercado é uma ninharia; depois da validação passam para a faixa de preço médio ou alto e adquirem valor de revenda. O aparecimento da fotografia, da qual o governo francês adquiriu a patente e colocou à disposição de todos foi um impulso para a criatividade dos pintores. Embora rejeitada violentamente por artistas como Delacroix e críticos como Baudelaire, a fotografia cumpria a tarefa de reproduzir minuciosamente o que os olhos viam, abrindo espaço para que os pintores se atirassem a experiências alternativas – inicialmente amaldiçoadas.

Foi nessas circunstâncias que apareceram os impressionistas, portadores de uma estética herética inicialmente rejeitada pelo público, que conseguiram ser aceitos apenas na margem do mercado, por colecionadores igualmente marginais, graças ao aparecimento de uma inovação de marketing: os galeristas formadores de opinião, como Louis Latouche, Hector Brame e, sobretudo, Paul Durand-Ruel. Estes personagens transformaram a natureza do produto: compravam cromos, incorporavam um discurso e

¹⁴⁸ Além de Charpentier outros colecionadores eram o fiscal Victor Chocquet e o pintor Gustave Caillebotte, A esles se juntaram posteriormente alguns outros, como o conde Armand Dorier.

os vendiam como obras de arte. Uma operação de valorização de ativos como outra qualquer – o aumento do preço resultando da incorporação de um intangível.

4.1.1 O galerista revolucionário: Durand-Ruel

Paul Durand-Ruel (1831-1922)¹⁴⁹ foi o primeiro marchand a lutar pela aceitação de novas escolas de pintura, através de sua publicação *Révue Internationale de l'Art et de la Curiosité*. Simultaneamente criou o modelo de negócio pelo qual as galerias davam o suporte financeiro aos artistas enquanto a inovação de produto caminhava a passos lentos rumo à consagração. Comprava grandes quantidades de obras baratas de desconhecidos e esperava décadas por sua valorização; dava pequenas mesadas que permitiam que os artistas se dedicassem exclusivamente à pintura.

Sua principal fonte de renda era a venda de obras clássicas de alto valor; procurava comprar as obras nos ateliês, antes que estas fizessem sucesso nos salões e era um grande especulador, não hesitando em usar laranjas em leilões para valorizar seus artistas.¹⁵⁰ A aposta nos hereges impressionistas era apenas mais uma atividade especulativa e resultava, portanto, de um subsídio cruzado. Quando comprava demais e/ou as vendas caíam contraía dívidas em bancos; seu orçamento não obedecia qualquer racionalidade microeconômica, o que o levou diversas vezes às portas da falência.

Um completo revolucionário na estética e nos negócios, Durand-Ruel era ao mesmo tempo um católico carola, monarquista e fortemente reacionário, tinha horror à República, para não falar da esquerda. Mas financiou o pintor Gustave Courbet mesmo depois que este, como um dos líderes da coluna de Paris, foi perseguido por ter derrubado o Obelisco da Place Vendôme. A arte (com seus negócios)

¹⁴⁹ A biografia do marchand aqui utilizada foi a de Assouline (2004).

¹⁵⁰ Por exemplo, em 1872 um intermediário seu pagou em leilão 390 mil francos por pinturas de Jean-François Millet, inflando seus preços e criando uma febre pelas obras do mesmo pintor que mantinha em estoque. Em 1901 disse a Renoir que era essencial que o público visse vendas a preços altos, fossem estes verdadeiros ou fabricados. (Hook, 2017:115).

de um lado, a política de outro; em caso de impasse, para o marchand a primeira prevalecia.

Durand-Ruel aprendeu a profissão com seu pai, um daqueles que fez a transição do antigo para o novo modelo de negócios. O velho Jean Marie-Fortuné Durand tinha uma loja que vendia suprimentos para pintura – pigmentos, telas, molduras, cavaletes, pincéis. Parte dessas mercadorias era vendidas a crédito informal, ou no sistema de escambo, recebendo pinturas em troca. Essas telas eram colocadas à venda nas instalações da loja e geralmente acabavam estocadas. Grande parte de sua clientela nos anos 1830-40 era formada pelos jovens vanguardistas da Escola de Barbizon. Jean Marie acumulou um bom estoque destas obras, obtidas em troca de material de pintura ou compradas a preço vil, que décadas mais tarde, uma vez valorizadas, sustentaram o marchand em sua velhice e o início do trabalho de seu filho.

O jovem Paul rapidamente lançou-se no terreno da crítica, valorizando as qualidades estéticas dos pintores de Barbizon e incentivando a formação de coleções. Mas Barbizon era uma escola já envelhecida, o que estava surgindo agora era um grupo de pintores de cavalete que explorava novas formas de representar a luz. Em 1872 conheceu a obra de Edouard Manet: imediatamente comprou 23 quadros por um total de 35 mil francos e dedicou-se a construir a reputação do pintor marginal. Logo em seguida pagou 96 mil francos por um único quadro de Delacroix – este sim seu negócio principal.¹⁵¹

A galeria Durand-Ruel logo comprou um grande estoque de pinturas da nova vanguarda e sempre se esforçou para obter contratos de exclusividade na comercialização. O objetivo principal era controlar a oferta, esconder a abundância para simular escassez e valorizar cada obra. Além disso aprendeu a elevar preços integrando os quadros em conjuntos temáticos reconhecíveis, como fez com as igrejas e as Ninféias de Claude Monet. Em paralelo ensinou uma série de novos colecionadores a dirigirem o olhar para a inovação; em boa parte esses personagens eram estrangeiros que vinham tomar um banho de cultura em Paris e queriam levar para sua terra coleções de inovações relativamente baratas.

¹⁵¹Hook (2017:112).

Em momentos política e economicamente conturbados a galeria operava no exterior, com exposições em Londres e Nova Iorque e onde reproduzia o mesmo esforço de educação do olhar do público. Como as obras adquiridas por migalhas eram colocadas à venda por preços relativamente baixos, encontravam colecionadores na classe média alta. Foi assim que o marchand foi salvo da falência durante a Comuna de Paris e as grandes crises financeiras. A atuação no mercado externo passou por parcerias com marchands no exterior, como Paul Cassirer em Berlim. Por sua vez, a notícia de que os americanos e alemães estavam comprando impressionistas animava novos colecionadores no mercado francês. Sua galeria se tornou um endereço popular entre visitantes estrangeiros – no final do século constava do guia turístico de Baedeker.

“A gestão da marca dos artistas como mercadorias, o pagamento de estipêndios aos artistas, sua condução por níveis crescentes de preços através de uma série de exposições em galerias comerciais, a manutenção dos preços através da monitoração e, se necessário, manipulação da performance das obras em leilão, todas são características do mercado de arte no século XXI. Todas têm sua origem no modo como Paul Durand-Ruel comercializou os impressionistas.”¹⁵²

Foi o pioneiro na educação de sua clientela para a arte contemporânea, mesmo ao custo de ter que esperar décadas pelo retorno do investimento. Ao morrer, em 1921, deixou um estoque de 12 mil pinturas, das quais 1.000 de Monet, 1.500 de Renoir, 800 de Pissarro, 400 de Degas e 400 de Silsley.¹⁵³

4.1.2 Dois artistas do momento da ruptura: Meissonier e Manet

Jean-Louis-Ernest Meissonier (1815-1891) era filho de um próspero empresário; aprendeu a pintar miniaturas com sua mãe e foi aprendiz no ateliê do pintor histórico Léon Cogniet, que então pintava um teto do Louvre sobre a expedição de Napoleão ao Egito.

¹⁵² Hook (2017:116).

¹⁵³ Hook (2017:124).

O aluno prendeu a explorar temas militares nos quais prosseguiu por toda a vida. Ao mesmo tempo ia ao Louvre nas horas livres, copiando os mestres holandeses lá expostos. O apoio familiar não foi generoso: “Seu pai o ajudava com 15 francos por mês, sem contar o direito de jantar com a família uma vez por semana e, de tempos em tempos, mimoseá-lo comprando uma pequena aquarela.”¹⁵⁴ Para se sustentar trabalhava pintando cromos para exportação recebendo 5 francos por metro quadrado; tentou mas não conseguiu pagar as aulas de Paul Delaroche, que cobrava uma mensalidade 20 francos. Quando se casou passou a trabalhar com pintura de leques e ilustração de livros, pois seu pai deixou de contribuir para suas despesas.

Nunca estudou na Escola de Belas Artes, nunca se candidatou ao prêmio de Roma, nunca estudou na Itália, nunca pintou um afresco. Pintava pessoas anônimas, homens do povo, soldados, tal como haviam feito os mestres holandeses e flamengos; pinturas a óleo de cenas da vida cotidiana e temas militares, extremamente detalhadas¹⁵⁵ porém com uma inovação: eram pequenas, para caberem nas paredes dos apartamentos de Paris.

Exibindo nos salões foi acumulando prestígio e clientes. Em 1835 vendeu um óleo ao duque de Orleans por 500 francos; em 1839 recebeu o primeiro elogio de um crítico importante; em 1840 recebeu uma medalha de terceira classe e vendeu o quadro vendido a um colecionador importante por 2.000 francos.

Ao sucesso comercial seguira-se honrarias: em 1845 foi nomeado Cavaleiro da Legião de Honra, onze anos depois, foi promovido a Oficial e , em 1867, dois anos depois de ter sido eleito para a Academia, atingiu o grau de Comandante. Nesse momento, segundo King¹⁵⁶ tornou-se o pintor mais rico e celebrado do mundo. Todos os anos exibia seus quadros no Salão e havia um policial especialmente destacado para impedir que a

¹⁵⁴ Barbusse (s/d: posição 89).

¹⁵⁵ Meissonier era extremamente cuidadoso; percorria os brechós de Paris comprando roupas de época, armas e adornos – seu estúdio era um pequeno museu. Fazia esculturas para servir de modelo para seus quadros (apenas depois de sua morte as esculturas foram exibidas em público); era especialmente cuidadoso com as pinturas de cavalos. Quando pintou a Batalha de Solferino conseguiu que o imperador e os principais generais posassem, para reproduzir seus rostos com perfeição.

¹⁵⁶ King (2006:27)

multidão, atraída pelo sucesso de crítica, danificasse as obras. Nenhum concorrente igualava seus preços.¹⁵⁷

Em 1855 o imperador comprou um quadro que recebera a Grande Medalha de Honra de Exposição Universal de Paris e o presenteou ao príncipe Albert, consorte da Rainha Vitória. Pagou 25 mil francos, cerca de 80 vezes o salário anual de um operário francês. Nesse momento seus trabalhos eram automaticamente aceitos no Salão, sem passar pelo crivo do júri, já que havia recebido por três vezes o maior prêmio do Salão. Em 1861, depois de uma rejeição no ano anterior foi eleito para o Instituto da França, em uma eleição que a imprensa classificou não como o reconhecimento do mérito, mas uma concessão ao gosto do público feita pelos acadêmicos a contragosto.¹⁵⁸ Quando morreu uma simples gravura baseada em um desenho seu custava mil francos.

Foi um artista que viveu no momento em que o mercado crescia e o Salão era o lugar de consagração. Mesmo não tendo sido aluno ou (durante a maior parte da vida) membro da Academia, os prêmios que recebeu lhe abriram mercado entre os ricos, inclusive porque cabiam em pequenos espaços domésticos.

---X---

Édouard Manet (1832-1883)¹⁵⁹ era filho de um juiz de posses que morava no Faubourg St Germain e contou com os recursos da família para sua formação, tendo estudado durante 5 anos no ateliê do acadêmico Thomas Couture (formado na Escola de Belas Artes e ganhador do Prêmio de Roma) ao mesmo tempo em que copiava Velhos Mestres no Louvre. Viajou pela Alemanha, Países Baixos e Itália, tendo sido influenciado por Frans Hals, Velázquez e Goya.

¹⁵⁷ King (2006:28).

¹⁵⁸ O Instituto da França congregava a Academia Francesa, A Academia de Belas Letras, a Academia de Ciências Morais e Políticas, a Academia de Ciências e a Academia de Belas Artes. Nesta última se reuniam 40 membros: 14 pintores, 8 escultores, 8 arquitetos, 4 gravadores e 6 compositores. (King, 2006:43)

¹⁵⁹ Mera curiosidade: Manet e Marx morreram no mesmo ano em que nasceram Keynes e Schumpeter.

Abriu seu estúdio em 1856, adotando um estilo inovador, com simplificação de detalhes (ao contrário de Meissonier) e cores pouco usuais. Conseguiu expor seus primeiros dois óleos no Salão de 1861, recebendo aplausos do principal crítico da época, Théophile Gautier, mas só começou a se tornar conhecido pela rejeição de um quadro no Salão de 1863, o *Déjeuner sur l'herbe*. Exposto no mesmo ano no Salão dos Recusados, o quadro chocou ao mostra, com traços ligeiros e parco em detalhes, dois homens totalmente vestidos ao lado de duas mulheres nuas.

No salão seguinte, em 1865, teve aceito seu quadro *Olympia*, uma mulher nua (evidentemente uma cortesã) reclinada em uma cama com uma criada negra ao lado, uma evidente referência à *Vênus de Urbino* de Ticiano e à *Maya Desnuda* de Goya. Considerada imoral pela crítica e parte do público, precisou ser protegida para não ser atacada - e deu fama definitiva a seu autor, como o grande maldito da pintura francesa de então.

Manet vivia de rendas, pois em 1862 a morte de seu pai lhe deixou uma herança de cerca de 800 mil francos, e podia se dar ao luxo de não vender seus quadros. Continuou até o final da vida apresentando pinturas que de vez em quando eram aceitas no salão e vendidas por uma ninharia. Seus amigos impressionistas precisavam de Durand-Ruel e se esforçavam para apresentar em mostras paralelas ao Salão, mas Manet não precisava acompanhá-los. Sua herança financiava a heresia.

4.1.3 A interpretação de Bourdieu

Na idade média, na Renascença e na corte absolutista a vida intelectual e artística na França esteve sob a tutela da Igreja e da aristocracia e precisava submeter-se a suas demandas éticas e estéticas. Sua libertação foi progressiva e se deu em meio a uma série de transformações no público, no corpo de produtores e nas instâncias de consagração. Nas palavras de Pierre Bourdieu estas transformações foram:

"a) a constituição de um público de consumidores virtuais cada vez mais extenso, socialmente mais diversificado e capaz de propiciar aos produtores de bens simbólicos não somente as condições mínimas de independência

econômica mas concedendo-lhes também um princípio de legitimação paralelo; b) a constituição de um corpo cada vez mais diferenciado de produtores e empresários de bens simbólicos cuja profissionalização faz com que passem a reconhecer exclusivamente um certo tipo de determinações como, por exemplo, os imperativos técnicos e as normas que definem as condições de acesso à profissão e de participação no meio; c) a multiplicação e a diversificação das instâncias de consagração competindo pela legitimidade cultural, como por exemplo as academias, os salões (onde, sobretudo no século XVIII, com a dissolução da corte e da arte cortesã, a aristocracia mistura-se com a *intelligensia* burguesa e passa a adotar seus modelos de pensamento e suas concepções artísticas e morais), e das instâncias de difusão cujas operações de seleção são investidas por uma legitimidade propriamente cultural, ainda que, como no caso das editoras e das direções artísticas dos teatros, continuem subordinadas a obrigações econômicas e sociais capazes de influir, por seu intermédio, sobre a própria vida intelectual."¹⁶⁰

Em conseqüência a vida cultural progressivamente se tornou autônoma em relação aos poderes da corte e da Igreja, autonomia logo consagrada pelo romantismo, que elevou o artista à condição de gênio criador. Em paralelo a essa autonomização da vida intelectual assistiu-se à constituição de um corpo de artistas profissionais capazes de obedecer apenas a suas próprias regras, enfrentando orientações distintas das defendidas tanto pela Igreja como pelo governo. Mas apareceu então uma nova ameaça, sua possível subordinação ao dinheiro, ao gosto vulgar de um público ignorante.

"No momento em que se constitui um mercado de obra de arte, os escritores e artistas têm a possibilidade de afirmar - por um paradoxo aparente - ao mesmo tempo, em suas práticas e nas representações que possuem de sua prática, a irredutibilidade da obra de arte ao estatuto de simples mercadoria, e também, a singularidade da condição intelectual e artística. (...) a ruptura dos vínculos de dependência em relação a um patrão ou a um mecenas e, de modo geral, em

¹⁶⁰ Bourdieu (1974:100).

relação às encomendas diretas - processo correlato ao desenvolvimento de um mercado impessoal e à aparição de um público numeroso de compradores anônimos de ingressos de teatro ou de concerto, de livros ou quadros"¹⁶¹

A liberdade criativa não pode submeter-se ao gosto da plebe rude, sempre em busca de divertimento fácil e incapaz de compreender uma inovação,

"uma demanda que, feita sempre com atraso em relação à oferta, surge através dos índices de venda e das pressões explícitas ou difusas, dos detentores dos instrumentos de difusão, editores, diretores de teatro, marchands de quadros. Em consequência, todas estas 'invenções' do romantismo, desde a representação da cultura como realidade superior e irredutível às necessidades vulgares da economia, até a ideologia da criação livre e desinteressada, fundada na espontaneidade de uma inspiração inata, aparecem como revides à ameaça que os mecanismos implacáveis e inumanos de um mercado regido por sua dinâmica própria fazem pesar sobre a produção artística ao substituir as demandas de uma clientela selecionada pelos vereditos imprevisíveis de um público anônimo. (...) a aparição de um público anônimo de 'burgueses' (...) coincidiu não apenas com a rejeição dos cânones estéticos (...) da burguesia, com o esforço metódico para separar o intelectual do vulgo - ou seja, afastando-o tanto do 'povo' quanto do 'burguês, pela oposição de produtos únicos e inestimáveis de seu 'gênio criador' aos produtos intercambiáveis e inteiramente redutíveis a seu valor mercantil de uma produção mecânica..."¹⁶²

4.2 Paris Belle-Époque: centro do mundo artístico (1879-1914)

Após a derrota da Comuna de Paris seguiram-se oito anos de governos conservadores, até que em 1879 Jules Grevy foi eleito presidente e começou a chamada República dos

¹⁶¹ Bourdieu (1974:103).

¹⁶² Bourdieu (1974:103-4).

Republicanos, um período de reformas liberalizantes, cujos símbolos foram a adoção da Marselhesa como hino nacional, o estabelecimento do 14 de julho como festa nacional e a anistia aos punidos pela atuação na Comuna. As reuniões públicas não mais precisavam ser autorizadas pela polícia e se estabeleceu a liberdade e imprensa. Um dos grandes temas da época foi a supressão dos privilégios de igreja católica. A reforma educacional cria escola pública laica e obrigatória para todas as crianças dos 6 aos 13 anos de idade (ainda que permitindo a existência das escolas religiosas).

A capital francesa transformou-se em um espaço altamente favorável a inovações tecnológicas e estéticas de todos os tipos. As exposições universais eram uma grande atração popular, atraindo um público nacional e estrangeiro para ver as novidades.¹⁶³ Paris inovava na construção de mega-estruturas de ferro, como a torre de Gustave Eiffell; na novíssima indústria automobilística, com os veículos de Panhard, Renault, Citroen e Peugeot se enfrentando nas popularíssimas corridas ente cidades francesas; a aviação era outro novíssimo espetáculo, indo muito além das aventuras de Alberto Santos-Dumont;¹⁶⁴ na pesquisa científica, com o casal Pierre e Marie Curie; nos transportes urbanos, com as estações de metrô embelezadas pelas estruturas *art nouveau* de Henri Guimard; na perfumaria de massa, com François Coty; nos cosméticos de massa, com Helena Rubinstein. No campo artístico temos a revolução nas artes decorativas, com a *art nouveau* de Alphonse Mucha, no cinema, com os irmãos Lumière, Émile Reynaud e Georges Méliès, na música, com Maurice Ravel, Claude Debussy e Igor Strawinski, na dança, com Isadora Duncan e os *Ballets Russes* de Serge Diaghilev, na literatura, com Émile Zola e Marcel Proust. Foi nesse ambiente fervilhante que Paris consagrou-se como centro mundial das artes visuais. Nas palavras de Fae Brauer:

Em cartografia o centro é um ponto fixo que permite medir e avaliar as relações de proximidade. Em geopolítica é uma posição privilegiada a partir da qual

¹⁶³ A exposição de 1855 teve 5,2 milhões de visitantes; a de 1867, 11 milhões, a de 1878, 16.1 milhões; a de 1889 (cujo símbolo foi a torre Eiffell), 32,3 milhões; e a de 1900 um total de 50,8 milhões de visitantes. https://fr.wikipedia.org/wiki/Exposition_internationale

¹⁶⁴ Na mesma época pipocavam pioneiros na França: Gabriel Voisin, Ferdinand Ferber, Traian Vuic, Robert Esnault-Pelterie, Henri Farmand, Louis Blériot e Louis Paulhan também merecem ser citados. https://fr.wikipedia.org/wiki/Histoire_de_l%27aviation

todos os outros espaços são distribuídos de forma organizada. Na economia política é o ponto de maior concentração de riqueza. Na cultura é o ponto mais saturado com produtores de arte, colecionadores e instituições influentes, de escolas de arte a museus, todos produzindo o que Michel Foucault chama poder/conhecimento. Como o centro cultural domina os locais discursivos e os dispositivos de comunicação, constitui-se no controlador ou fornecedor dos significados.(...) devido à (...) densidade e complexidade das inter-relações criadas entre o Estado francês, os salões de Paris, os acadêmicos, os órgãos de fomento da arte, as sociedades artísticas, as casas de leilões, as escolas e academias de arte, os ateliês de artistas, os professores de arte, aos críticos e jornalistas antes da primeira guerra mundial”.¹⁶⁵

Em nenhum outro lugar havia tantas possibilidades para se estudar arte, em todos os estilos e a preços bastante diversificados. Em 1911 além da Escola de Belas Artes havia uma série de academias de prestígio: ensinado a arte clássica, como Julian, Colarossi, Delécluse, Grande-Chaumière e Vitti,¹⁶⁶ ou a moderna, como as academias Ranson, Matisse, Vassilieff, La Palette. Existiam também inúmeros ateliês onde artistas de menor prestígio continuavam recebendo alunos, tal como se fazia desde a idade média.

Artistas e estudantes de arte encontravam espaço para trabalho e moradia ao alcance de todos os bolsos, desde as vizinhanças da Academia de Belas Artes, em St. Germain des Prés, até os cortiços de Montmartre. E em todos esses lugares havia cafés, restaurantes e cabarés de todos os tipos, onde o mundo da arte podia se encontrar em torno de uma taça de vinho ou uma xícara de café para trocar idéias, nem sempre de forma amistosa.

¹⁶⁵ Brauer (2013:1).

¹⁶⁶ Esta última dirigida pelo próprio presidente da Academia de Belas Artes.

O CLUSTER DE ARTISTAS: MONTMARTRE

Durante a Comuna de Paris a colina de Montmartre, na parte norte da cidade, foi parcialmente destruída pelo bombardeio. Nas décadas seguintes houve poucas reconstruções e o lugar manteve-se como praticamente uma aldeia, moradia da população pobre, com casarões transformados em cortiços, alguns vinhedos e terrenos baldios ocupados por ciganos, mendigos e eventuais circos. Instalou-se no local um comércio barato, no qual se destacavam bares, freqüentemente com um perfil de restaurantes e/ou cabarés. Artistas pobres de todos os tipos estavam entre os que habitavam os cortiços – trabalhadores manuais, prostitutas - e freqüentavam esses bares, como os depois famosos *Le Lapin Agile* e *Le Chat Noir*. Mesmo para os que não tinham um vintém havia o show das ruas – muitas pessoas não se davam ao trabalho de mudar suas roupas ao sair do trabalho. Assim artistas de circo iam beber vestidos de arlequim, como Picasso os retratou, e dançarinas de canção saíam em seus saíotes de renda, como nos cartazes de Toulouse-Lautrec.

Montmartre era a primeira morada dos artistas pobres vindos de fora da cidade ou de outros países, enquanto lutavam por uma remota possibilidade de sucesso. Moraram lá diversas gerações de pintores, desde Claude Monet, Maurice Utrillo e Raoul Dufy a Pablo Picasso e Amedeo Modigliani, passando, entre muitos outros, por Vincent Van Gogh, Henri Matisse, Edgar Degas e Henri de Toulouse-Lautrec – além de escritores, músicos e artistas de circo e teatro. Não era um lugar seguro: Picasso, que não confiava em bancos e costumava carregar todo o seu dinheiro consigo, não saía de casa sem sua pistola 9 mm. Mas era onde havia o burburinho essencial para o processo criativo, e era onde se faziam os primeiros contatos para tentar vencer como artista.

À medida que iam prosperando os artistas se mudavam para melhores instalações, seja no campo, como Monet, seja em Montparnasse, como Picasso.

A comercialização era feita principalmente através das 130 galerias existentes na cidade (as mais importantes situadas na Rue Lafitte e imediações), mas também nos ateliês dos artistas e nas diversas sociedades, uniões, círculos de amigos e pequenos salonetes. Os

leilões eram realizados numa organização pública, o Hôtel Druot que levava diariamente ao pregão centenas de peças.

Graças à liberdade de imprensa estabelecida no início de III República haviam proliferado periódicos que publicavam crítica de arte diária ou semanalmente: havia 76 jornais de alcance nacional e incontáveis revistas, desde a *Gazette des Beaux-Arts* a publicações vanguardistas de curta duração como a *Soirées de Paris* de Guillaume Apollinaire.

A III República extinguiu o Salão oficial, o que levou à proliferação de salões privados. Em 1881 começaram o Salão dos Artistas Franceses (formado majoritariamente por membros da Academia) e o Salão das Mulheres; em 1884 o Salão dos Artistas Independentes; em 1890 o Salão Nacional das Belas Artes (também com participação de acadêmicos); em 1903 veio o Salão de Outono.¹⁶⁷ A estes grandes salões se foram juntando salonetes como o Salão de Inverno, o Salão da Rosa+Cruz e o Salão da Escola Francesa. Cada um deles podia durar três meses e seus catálogos traziam o endereço de cada artista, permitindo o contato direto com o possível consumidor sem a necessidade de intermediação de um comerciante. Dessa forma estabeleceu-se em Paris um mercado concorrencial para obras de arte para o qual afluíam artistas, marchand e colecionadores de toda a Europa e dos Estados Unidos.

Os salões concorriam entre si pelas obras dos artistas de maior renome. E competiam junto ao Estado para conseguir para si (e negar aos rivais) as compras para os museus públicos (em Paris, nas províncias e mesmo nas colônias), para que seus artistas recebessem prêmios, fossem selecionados para exposições internacionais e recebessem encomendas para prédios como a nova Sorbonne, o Hôtel de Ville e o Pantheon; competiam por lugares e datas para exposições, lutando para conseguir o Grand Palais e o Palácio da Indústria. Nestas circunstâncias os ocupantes de alguns cargos públicos desempenhavam papéis-chave no mundo da arte e eram sistematicamente abordados por

¹⁶⁷ Com exceção do Salão das Mulheres, estes foram os salões em torno dos quais girou o mundo artístico francês.

solicitantes e lobistas de todos os tipos.¹⁶⁸ Por debaixo de uma aparência de igualdade e liberdade artística existia uma rede complexa e hierarquizada de validação da obra artística fortemente influenciado pelo nepotismo.

Cada um dos salões tinha uma identidade cultural e política própria, com a formação de grupos de artistas que lutavam para se diferenciar dos rivais e de subgrupos que lutavam entre si pelo domínio da organização. Seu cotidiano era repleto de maquinações para promover os seus e excluir os demais. Como o espaço para exibição era limitado, a seleção de obras era crucial. Um dos debates mais importantes opunha os partidários das hierarquias herdadas do período imperial, em que a aceitação das obras era definida por uma comissão de notáveis, e aqueles que defendiam um sistema baseado no voto dos artistas. Havia conflitos estéticos entre os que pregavam um absoluto realismo na retratação da figura humana, os que defendiam a moralidade católica, os que achavam que a arte deveria retratar as condições de vida dos operários, os que preferiam a idealização dos velhos temas mitológicos e aqueles que, como Meissonier, que usavam a pintura para a exaltação da pátria. Tudo isso se misturava com os conflitos políticos do momento; era um cenário muito mais complexo do que simplesmente um conflito entre conservadores e vanguardistas.

“Com agentes, marchands e colecionadores, galerias e museus, jornais e jornalistas críticos, além do governo central e das prefeituras, todos agindo no suporte dos Salões, criou-se uma insuperável indústria de arte (...) Oferecendo uma possibilidade de escolha de identidades e alianças sem paralelo, juntamente com oportunidades de vendas nunca sonhadas, encomendas, prêmios e crítica de arte, estes grandes salões garantiram os poderes centrífugo e centrípeto de Paris como o ‘centro da arte moderna.’”¹⁶⁹

¹⁶⁸ Entre as autoridades abordadas estavam o primeiro-ministro, o ministro das artes, os membros do Conselho Superior de Belas Artes, do Conselho Superior das Colônias, do Conselho Superior de Museus, dos Comitê de Aquisições, de “Encorajamento”, de Concessões de Viagens, o presidente dos Salões, os membros do júri, os associados dos salões, os ganhadores de medalhas, acadêmicos, professores da Escola de Belas Artes, professores de arte, machands, diretores de periódicos e jornalistas. (Brauer, 2013:6)

¹⁶⁹ Brauer (2013:3).

As compras do Estado privilegiavam os temas que enalteciam a República, destacando a missão civilizadora da arte, para educar a nação e contribuir para a prosperidade. As manufaturas estatais de objetos de luxo de Gobelins, Sèvres e Beauvais foram reestruturadas e seus produtos, juntamente com os da indústria francesa, levados às exposições internacionais. Diante da superioridade da indústria alemã, as belas artes e as artes decorativas francesas eram apoiadas como símbolos da superioridade cultural da França.

As compras estatais eram dirigidas principalmente para as peças expostas no Salão dos Artistas Franceses; um só quadro comprado nesse salão podia exceder o valor de todas as compras estatais nos salões das Mulheres, de Outono e Independentes. Uma peça excepcional, em geral tendo recebido uma medalha de primeira classe, podia ser comprada por valores em torno de 10 mil francos e era destinada ao museu do Luxemburgo; outras peças de primeira classe eram destinadas a outros museus de prestígio na capital ou aos museus de Grenoble, Rouen, Amiens, Lille, Lyon, Nantes, Marselha ou Toulon. Peças contempladas com medalhas de segunda e terceira classe eram compradas por valores em torno de mil francos e iam para museus provinciais menores, gabinetes de ministros ou embaixadas. Medalhas de quarta classe ou menções honrosas (entre as quais algumas peças modernistas) iam para museus situados em províncias remotas ou nas colônias. As encomendas seguiam trajetória semelhante.

Nesta efervescência cultural desenvolveu-se progressivamente um novo sistema de validação de obras de arte, que dos interstícios do mercado foi pouco a pouco minando as práticas anteriores e colocando os salões em segundo plano: a validação por experts. E essa influência não se limitou aos galeristas. Durand-Ruel valorizou os artistas, embora não durante todo o tempo (afastou-se deles de 1873 a 1878, devido a dificuldades financeiras); mas a identificação dos impressionistas enquanto um grupo distinto só se deu quando fizeram seus salões específicos, ainda que fracassados do ponto de vista financeiro. O aparecimento de colecionadores estrangeiros permitiu que muitos estivessem em boa situação econômica já na década de 1880.¹⁷⁰

¹⁷⁰ Wijnberg e Gemser (1999:12).

O papel da crítica foi igualmente importante: Octáve Mirabeau escreveu um artigo muito influente em 1889, identificando Manet como um inovador importante, que deu origem a outras críticas positivas, que alavancaram a carreira de todos aqueles identificados como membros da mesma escola.¹⁷¹ E os museus também desempenharam o seu papel: em 1894, ao morrer, o colecionador e pintor Gustave Caillebotte deixou sua coleção de impressionistas para o museu do Luxembourg, que tinha sido criado para expor obras de artistas vivos e que após sua morte foram transportadas para o Louvre.

Estes componentes acabaram por consagrar os impressionistas como uma nova escola, ao mesmo tempo em que o sistema de seleção passava a ser cada vez mais dominados por *experts*. Sem que se percebesse à época estava sendo criada uma nova dinâmica no mercado, baseada nas sinergias entre as ações de galeristas, críticos e curadores. Os *experts* ganhavam prestígio quando identificavam uma inovação, fosse uma nova obra, um novo artista ou, acima de tudo, um novo grupo que pudesse ser identificado com um novo estilo, uma nova escola. Os colecionadores seguiam suas sugestões e os artistas, por sua vez, passaram a buscar a inovação para atrair a atenção dos experts e o dinheiro dos colecionadores. Os pós-impressionistas se fragmentaram, dividindo-se entre fauvistas, futuristas, cubistas, surrealistas e depois deles todas as demais correntes que caracterizam a arte dos séculos XX e XXI. A inovação de produto, inibida pelo sistema de avaliação pelos pares, tornou-se a norma do mercado de arte.

4.2.1 Dois galeristas da vanguarda

O novo modelo de galeria criado por Durand-Ruel, que se encarregava de prover a carreira do artista, logo foi copiado. A rue Lafitte, cluster das galerias parisienses, abrigava principalmente os grandes marchands, mas abria espaços para os promotores das vanguardas. Para os pós-impressionistas foi crucial a distribuição feita pela galeria de Ambroise Vollard¹⁷² enquanto os cubistas foram lançados por Danie-Henri

¹⁷¹ Wijnberg e Gemser (1999:15).

¹⁷² Rabinow (2006).

Kahnweiler.¹⁷³ Ambos se esforçavam para tornar escassas as obras dos artistas que representavam.

Ambroise Vollard (1866-1939) nasceu na ilha da Reunião e mudou-se para a França para estudar direito. Cedo desistiu dos tribunais e abriu sua primeira galeria na Rue Lafitte em 1893, perto da galeria de Durand-Ruel, mas, ao contrário deste, dedicou-se exclusivamente ao nicho de mercado dos modernistas. A rua ficava no coração do mercado de arte da cidade, era coalhada de galerias importante e na esquina ficava a sede de *La Révue Blanche*, especializada em arte e literatura. Mas o estabelecimento mais importante da vizinhança era o Hôtel Druot, cluster dos leiloeiros de Paris, que ficava no quarteirão vizinho.¹⁷⁴

Em 1895 fez duas exposições, uma de Cézanne (a primeira da vida do artista) e outra reunindo obras de Manet, Gauguin e Van Gogh. Nas época Cézanne estava exilado há mais de uma década em Aix-en-Provence, considerado em Paris um louco ou um impostor. Cézanne era o único dos impressionistas que não tinha galerista e também o único cujas obras estavam ao alcance do orçamento de Vollard. Foi visitar o artista em seu estúdio e fez a mais importante compra de sua vida: trouxe de volta para Paris todo o estoque acumulado de 150 quadros de uma só vez. Ficou sem recursos até para comprar molduras decentes,¹⁷⁵ mas encontrou compradores. Durante o resto da vida investiu no artista; especula-se que vendeu pelo menos um terço de toda a sua obra.

Em 1896 morreram os três únicos pequenos galeristas que expunham obras modernas¹⁷⁶ e Vollard tomou seu lugar, comercializando toda a vanguarda da época. Em 1898 fez a segunda exposição de Cézanne, em 1901 a primeira de Picasso. Os colecionadores de

¹⁷³ Assouline (1998).

¹⁷⁴ A vida de Vollard recebeu um extenso e precioso estudo na coletânea organizada por Rabinov (2007). Esta foi a principal fonte aqui utilizada.

¹⁷⁵ Dumas (2007:8).

¹⁷⁶ Faleceram Theo Van Gogh, que expunha obras de seu irmão e de Gauguin; Le Barc de Boutteville, que expunha os nabis e PèreTanguy, o único que expunha Cézanne. (Dumas, 2007:8)

obras modernas começaram a afluir a sua galeria. À medida que prosperava, Vollard mudou-se para prédios mais nobres, porém continuou na mesma rua.

Seu modelo de negócios consistia em comprar grandes estoques a preços vis,¹⁷⁷ promover uma exposição individual que era divulgada pela *Révue Blanche*, atrair colecionadores - em geral estrangeiros.¹⁷⁸ Tornava escassa a obra do artista para vender com grande lucro;¹⁷⁹ foi praticamente monopolista de Cézanne. Uma exceção foi o contato de exclusividade apenas com Gauguin quando este estava no Taiti, pagando preços miseráveis - pagava 200 francos por cada quadro e dando um adiantamento de 300 francos por mês.¹⁸⁰

Um elemento importante para as operações comerciais eram os almoços e jantares em que costumava servir pratos típicos da ilha da Reunião, com destaque para o frango ao *curry*. Nessas ocasiões consolidava laços de amizade com clientes e principalmente com os muitos amigos que tinha entre seus fornecedores - aparentemente gostava mais de artistas do que de colecionadores. Nesses momentos de relaxamento muitos dos artistas adquiriam obras da galeria do anfitrião, em geral trocando por seus próprios quadros - igualmente revendidos com boa margem.

Gostou dos primeiros quadros de Picasso e os comprou, bem como a alguns da fase rosa, mas detestou o cubismo. Sua importância para a trajetória do espanhol residiu em fazer sua primeira exposição e, acima de tudo, apresentá-lo aos primeiros colecionadores, como

¹⁷⁷ Por exemplo, em 1889 comprou 89 pinturas de André Derain por 3.300 francos (37 francos cada um). Em 1906 comprou um auto-retrato de Gauguin por 600 francos e o revendeu dois meses depois por quase o sêxtuplo desse preço. Em 1889 comprou duas passagens de Cézanne por 600 francos. Uma delas foi vendida em 1906 por preço desconhecido, a outra foi vendida em 1922 por 100 mil francos.

¹⁷⁸ Entre os primeiros estavam o milionário da margarina, Auguste Pellerin, o ministro Denys Cochin, o americano Charles Loaser e o holandês Cornelius Hoogendijk. Seguiram-se russos, húngaros e um punhado de americanos, com destaque para Leo e Gertrude Stein. (Dumas (2007:10)

¹⁷⁹ Há diversas anedotas a respeito. Certa vez pediu 120 francos por um quadro, quando o cliente ofereceu apenas 100 o preço foi automaticamente aumentado para 150 francos. (Hook, 2017: 128) Gertrude Stein conta como era difícil conseguir um Cézanne: o galerista saía para apanhá-lo e trazia uma obra de outro pintor. Gertrude chegou a pensar que Cézanne era um personagem fictício. (Hook, 2017: 134)

¹⁸⁰ Dumas (2007:12).

os irmãos Leo e Gertrude Stein. Mas isso não encerrou suas relações comerciais com o artista: em 1913 e novamente em 1930 contratou Picasso para produzir álbuns de desenhos – um dos quais, com 100 obras, foi a famosa *Suite Vollard*.

Além de trabalhar como galerista também dedicou-se à edição de literatura de vanguarda, com preciosas ilustrações feitas por seus artistas. Nenhuma delas atingiu sucesso comercial, mas contribuíram para o reforço de seu prestígio como o mais importante galerista de vanguarda do mundo. Desde 1899 começou a vender álbuns de gravuras dos artistas que expunha, aproveitando a nova técnica da litografia a cores. Soube tirar benefício das economias de escopo.

Nos anos 20 fechou a galeria e foi morar em um casarão, do qual ocupava apenas dois cômodos, ficando o restante para estocar seu arquivo e um imenso estoque. Não mais precisava ficar ao alcance do olhar do público: tinha conquistado um nicho de mercado no qual o consumidor relevante sabia como encontra-lo, sem ter que perder tempo com o leigo que se interessava por alguma peça vista na vitrine. Continuou até o final da vida escondendo seus quadros para torná-los escassos. Ao morrer deixou de 5 a 10 mil pinturas, não se sabe ao certo devido aos problemas causados pelo início de II Guerra Mundial.

---X---

Daniel-Henri Kahnweiler (1884-1979) nasceu em Manhein em uma família de corretores de ações.¹⁸¹ Abriu sua primeira galeria em Paris em 1907, com 25 mil francos fornecidos pela família o capital necessário para um ano de negócios, perto da Madeleine, pagando de aluguel 2400 francos anuais – o dobro do que pagavam açougueiros e padeiros. Ao contrário do que acontecia com os pintores, os galeristas enfrentavam uma importante barreira à entrada, o elevado aluguel de um ponto comercialmente viável. Para isso recursos vindos da família ou de um sócio capitalista eram indispensáveis.

¹⁸¹ As fontes são Kahnweiler e Crémieux (1998) e Assouline (1988).

Inspirado por Durand-Ruel e Vollard, achava que um marchand deve ser acima de tudo um explorador e educador que compra o que lhe agrada e impõe seu gosto ao público, construindo assim o futuro. Durante toda a sua vida foi simultaneamente um crítico e historiador da arte, construindo o discurso que valorizava as obras que comercializava.

Kahnweiler começou comprando fauvistas – Vlaminck, Derain e Braque – alguns dos quais em transição para o cubismo, como Fernand Léger, Juan Griis, Georges Braque. Acima de todos, Pablo Picasso. Logo percebeu a importância de manter os cubistas fora dos salões, em um esforço para evitar a chacota da crítica e do público, torná-los escassos e valorizados para um nicho mínimo de mercado ao qual só ele tinha acesso. Inicialmente só os vendia para colecionadores estrangeiros.

A todos logo impôs seu modelo de negócio: o monopólio da exposição e da comercialização. Ou comprava todos os quadros, ou nenhum, inicialmente apenas com contratos de boca. “É o que o singulariza. Em sua lógica (...) pretende desobrigar os pintores de que gosta de todos os problemas materiais e permitir que se dediquem inteiramente a sua arte; pretende assumir a responsabilidade por seus ganhos e perdas, por seu sucesso e seu fracasso, por seu futuro.”¹⁸² Ao artista cabe a produção, ao marchand a promoção: criar o discurso erudito que ensine ao leigo como ler a obra e a compreender a importância da mesma, uma educação visual e histórica. Na época não mais de uma dúzia de galeristas negociavam com modernistas, em sua maioria judeus alemães vindos de famílias ricas, como ele mesmo. Prósperos, apenas Vollard e Bernheim Jeune.¹⁸³ Para os artistas era um ótimo negócio, pois saíam da penúria e passavam a viver um conforto de classe média.

Uma inovação relativamente cara que adotou era fotografar todos os quadros de seus artistas. Além de proporcionar um melhor controle de estoque, a fotografia era um instrumento comercial, permitindo a um cliente escolher rapidamente que obras gostaria

¹⁸² Assouline (1988:71).

¹⁸³ Assouline (1988:71).

de examinar. Alguns clientes especiais recebiam fotografias pelo correio em cidades tão distantes como Moscou.

Com o espocar da I Guerra Mundial fugiu para a Suíça e teve todo o seu estoque confiscado pelo governo francês. Voltou apenas em 1920, a tempo de ver seus antigos quadros serem leiloados pelo governo, entre 1921 e 1923. Os colecionadores de cubistas formavam um nicho mínimo, a brusca oferta de muitos quadros fez com que fossem negociados a preços de cromos.

Kahnweiler viveu até 1961 e morreu próspero, mas não teve mais a mesma importância para a comercialização da arte de vanguarda.

---X---

Graças a estes empresários schumpeterianos as vanguardas puderam florescer durante a belle époque, sucedendo-se velozmente pós-impressionistas, cubistas, fauvistas e todas as dissidências. A Academia sobreviveu em uma lenta decadência, como antiguidade envergonhada, num espaço menor do mercado: o da manutenção das escolas de Belas Artes.

A primeira guerra mundial pôs fim a esta explosão das artes. Compradores desapareceram, marchands alemães saíram do país ou foram esconder-se no interior levando seus estoques, artistas e críticos juntaram-se as fileiras para a defesa do solo pátrio. Os que puderam, mudaram-se para os Estados Unidos. Este movimento foi acompanhado por artistas de todos os ramos e países e criaram o caldo de cultura que permitiu que, a partir da II Guerra, os Estados Unidos passassem a dominar todas as artes.

4.2.2 Dois artistas de vanguarda na Belle Époque: Picasso e Modigliani

Pablo Diego José Francisco de Paula Juan Nepomuceno María de los Remedios Cipriano de la Santísima Trinidad Ruiz y Picasso (1881-1973) nasceu em uma família de classe média em Málaga e iniciou sua formação em desenho e pintura com o pai, um pintor acadêmico de animais, professor da Escola de Artes e Ofícios e curador do museu da

cidade. A família mudou-se para La Coruna e depois Barcelona, com o pai trabalhando em escolas de artes. Nesta cidade tomou contato com as obras dos modernistas, que eram relativamente importantes na Catalunha. Lá foi estudar na Escola de Belas Artes; aos 15 anos teve um quadro aceito na Exposição Nacional De Belas artes de Madri e recebeu uma menção honrosa. Aos 16 anos Picasso foi mandado estudar em Madrid, na Academia Real de Belas Artes de San Fernando, onde tomou contato com as obras expostas no museu do Prado. Fez sua primeira exposição 1901 no café *Els Quatre Gats* de Barcelona.

Ainda em 1901 mudou-se para Paris, vivendo no meio de uma colônia de artistas pobres em Montmartre, alguns deles espanhóis. Aí trabalhou por algum tempo para seu compatriota Père Maniac, que pagava 150 francos por mês por toda a sua produção, o suficiente para o artista sobreviver na pobreza. A importância desse personagem foi que apresentou Picasso a Ambroise Vollard, que naquela época já tinha alavancado a carreira de Cézanne. Vollard montou a primeira exposição de Picasso (em conjunto com um pintor basco) em 1901 e recebeu uma crítica favorável. Estava em sua fase azul e o estilo se assemelhava ao dos impressionistas e pós-impressionistas, retratando bêbados, drogados, prostitutas e o povo pobre vivendo no limite da precariedade e do desespero.

Apesar das vendas serem modestas, pois Vollard pagava pouco, foram o suficiente para, em 1904, alugar um estúdio no Bateau-Lavoir, um cortiço na parte mais pobre de Montmartre, onde viveu durante 5 anos sem água corrente, iluminação ou aquecimento. O grande salto em sua carreira ocorreu em 1905, quando começou a vender para os irmãos Leo e Gertrude Stein, que só na primeira compra pagaram 800 francos, mais do que o artista já tinha visto em sua vida.¹⁸⁴ Começou a frequentar os jantares de sábado dos Steins na Rue de Fleurus, onde conheceu outros colecionadores estrangeiros e construiu um nicho de mercado. Seus preços começaram a aumentar e em 1906 deixou de ser pobre. Em 1907 conheceu Kahnweiler, que se tornou seu único galerista até o início da guerra. Como parte do contrato, não expunha nos salões.

A prosperidade o levou ao experimentalismo, fazendo colagens e os primeiros ensaios para o cubismo. Fez 800 desenhos preliminares das *Demoiselles D'Avignon*. Pronto em

¹⁸⁴ McNeese (2006:41)

1907, o quadro ficou nove anos trancado no ateliê, longe dos olhos do público – e detestado mesmo por pintores de vanguarda, como Georges Braque e André Derain.¹⁸⁵

Em 1912 ele e Braque assinaram um contrato de exclusividade com Daniel-Henry Kahnweiler e tornou-se o líder reconhecido da nova escola. Graças a seu galerista passou a ser conhecido na França, Espanha, Alemanha e EUA. Já em 1909 mudou-se para um apartamento de luxo ainda em Montmartre, no Boulevard de Clichy e começou a freqüentar os cafés de Montparnasse, bairro para onde se mudou em 1912 e que tinha se transformado no novo centro intelectual de Paris.

Em 1914 a deflagração da guerra levou Kahnweiler a fugir para a Suíça e o marchand Léonce Rosenberg herdou seus artistas, tornando-se o novo patrono do cubismo. As vendas foram muito modestas – o marchand dizia que estava subsidiando o movimento cubista inteiro.¹⁸⁶ Durante a guerra Picasso continuou diversificando suas atividades: por exemplo, pintou cenários para os Balés russos de Serge Diaghilev. Em 1918 casou-se com a bailarina russa Olga Koklova e se mudou para um apartamento ricamente decorado perto dos Champs-Elisées; exibia em suas paredes Cézannes, Renoirs e Corots. Agora freqüentava o mundo dos ricos.

Uma das razões para seu sucesso é que em 1919 transferiu-se para a galeria de Paul Rosenberg, o irmão de Léonce com mais talento comercial. Na sua exposição de 1919 nenhum dos 167 desenhos e aquarelas era cubista. Produziu muitos retratos em estilo neoclássico, que venderam muito bem – seus preços dobraram em 1920-1 e continuaram subindo até 1929.¹⁸⁷ Passou a pintar paisagens do sul da França.

Paul Rosenberg se associou à poderosa galeria Wildenstein para promover Picasso na Europa e nos EUA, inicialmente sem muito sucesso. Picasso voltou ao cubismo alguns anos mais tarde, mas com uma obra mais colorida e fácil de vender; em seu contrato Rosenberg não garantia comprar tudo, deixando de lado as obras mais “difíceis”. Agora

¹⁸⁵ McNeese (2006:46-7).

¹⁸⁶ Hook (2017:160).

¹⁸⁷ Hook (2017:165).

era um artista moderno versátil e não mais um cubista difícil: vendia bem para os ricos. Na década de 30 teve exposições em museus em Zurich, Nova Iorque e Hartford. Mesmo na Depressão continuou enriquecendo e comprou um castelo do século XVIII a 40 milhas de Paris, com mais de 20 cômodos e uma capela gótica. Começou a fazer esculturas e fez gravuras e desenhos para livros.

E então começou seu engajamento político. Contribuiu com aproximadamente 400 mil francos para republicanos refugiados da guerra civil e foi nomeado diretor *in absentia* do museu do Prado.¹⁸⁸ Pintou Guernica para o pavilhão espanhol da Exposição Internacional de Paris de 1937, sendo o quadro inicialmente criticado pela direita e pela esquerda. Guernica circulou pela Europa e chegou a Nova Iorque, sendo transformado no símbolo maior da resistência republicana. Conseguiu conviver em relativa paz na França ocupada pelos alemães em 1944 e após a Libertação, entrou para o Partido Comunista Francês. Seis semanas depois da libertação apareceu o Salão da Libertação. Contrariando seus hábitos, Picasso mandou cinco esculturas e 70 pinturas, a maioria feitas durante a ocupação; tornou-se um ídolo da esquerda em todo o mundo.

Cada vez mais rico, depois da guerra dedicou-se a gravura, cerâmica - apenas em 1948 produziu mais de 2 mil peças de cerâmica, peças mais baratas ao alcance da classe média. Em 1949 pintou a pomba da paz, o poster para o Congresso da Paz dos comunistas. Recebeu o prêmio Lenin em 1952 e 1956. Em 1958 pintou o grande mural para a sede da UNESCO em Paris.

Com inúmeras exposições em todo o mundo, disputado pelos museus e pelo grande público, continuou produzindo e vendendo sem parar; apenas no ano de 1968 produziu 347 desenhos em 6 meses.¹⁸⁹ Agora não fazia mais obras primas, mas objetos fáceis de vender.

¹⁸⁸ McNeese (2006:74).

¹⁸⁹ McNeese (2006:102).

Estima-se que tenha produzido em torno de 50 mil peças de todos os tipos. De certa forma foi um Messonier do século XX – mas em escala universal.

---x---

Amedeo Clemente Modigliani (1884-1920) nasceu em Livorno, filho de um empresário falido. Estudou na Academia de Belas Artes de Florença: aos 18 anos suas pinturas começaram a absorver as influências modernistas e no ano seguinte migrou para Paris, confiando no dinheiro que sua mãe lhe enviava, onde abriu um estúdio em Montmartre próximo ao Bateau-Lavoir de Picasso

Encontrou a *avant garde* nas galerias da rue Lafitte: Monet e Pissaro nas vitrines da galeria Durant-Ruel, Gauguin, Cezanne e Van Gogh nas instalações de seu vizinho Ambroise Vollard, Matisse em exposição a poucos metros na galeria Bernheim-Jeune e o então iniciante Picasso na galeria Sagot. Com problemas crônicos de saúde, encontrou também o absinto e o haxixe.

Influenciado pela escultura africana e pelo compatriota Constantin Brancusi, dedicou-se à escultura em pedra do corpo humano, produto de difícil colocação no mercado. Sobreviveu precariamente como escultor graças ao patrocínio do colecionador Paul Alexandre em 1909 seguiu outros artistas e mudou-se para Montparnasse.

A partir do início de I Guerra passou a ter problemas para encontrar tanto matéria-prima quanto clientes. Abandonou a escultura e dedicou-se a pintura, conseguindo sobreviver graças ao marchand Leopold Zborowski. Em 1917 a exposição de seus quadros na galeria Berthe Weill foi fechada pela polícia devido aos nus que podiam ser vistos através das vitrines.

Em 1919 alguns críticos começaram a se interessar por sua obra e apareceram novas possibilidades: uma exposição em Londres e uma exibição no Salão de Outono. Morreu antes que esses eventos se realizassem; um dia após o enterro sua amante se suicidou. Seus quadros foram vendidos imediatamente a preços baixíssimos; poucos anos depois

foram descobertos por alguns colecionadores e altamente valorizados.¹⁹⁰ Modigliani foi um vanguardista retardatário, reconhecido apenas pela posteridade. Seu maior problema foi nunca ter sido identificado com um grupo bancado por um galerista de prestígio e que lhe desse acesso a um nicho de colecionadores.

5 A América

O século XIX foi profundamente afetado pela introdução do progresso técnico no sistema de transportes. Na terceira década do século a construção do canal do Erie colocou no porto de Nova Iorque o grão barato produzido nos estados entre os Apalaches e o rio Mississippi. A colocação do produto na Europa fez com grande parte da produção agrícola do velho continente deixasse de ser competitiva e iniciou uma crise agrária, responsável por um processo de migração em massa para os Estados Unidos. A conjugação das ferrovias e da navegação a vapor, em meados do século, só agravou o problema.

Na segunda metade do século XIX, depois do fim da guerra civil americana, ocorreu um grande surto de investimentos no país, apelidado jocosamente de *Gilded Age* por Mark Twain. Em paralelo à segunda revolução industrial, subsídios governamentais propiciaram a construção de ferrovias transcontinentais, que possibilitaram a expansão da agricultura de cereais pelas áreas situadas mais a oeste, entre o rio Mississippi e as montanhas Rochosas. Com os preços baixos dos alimentos a crise agrária europeia só fez aumentar, assim como aumentaram as massas de imigrantes que chegavam em Nova Iorque. Na Europa a crise não atingiu apenas os camponeses pobres. A queda da renda da terra produziu estragos nos proprietários rurais, que foram obrigados a desfazer-se de seus bens, entre os quais coleções centenárias de obras de arte. Com isso o mercado de arte foi invadido por uma oferta de mercadorias sem precedentes.

Por outro lado a *Gilded Age* tinha criado uma camada de milionários igualmente sem precedentes, genericamente apelidados Barões Ladrões. Nomes como John D. Rockefeller,

¹⁹⁰ Anderson (1996).

Andrew Carnegie, Henry Clay Frick, William Randolph Hearst e Andrew Mellon constituíam o lado da demanda para todo tipo de objetos de luxo que lhes permitisse emular os hábitos dos ricos europeus.

Para unir oferta e demanda apareceram marchands como Joseph Duvein. E assim começou a se constituir o novo maior mercado de arte do mundo.

5.1 Nova Iorque

Principal porto do país, Nova Iorque, onde se concentrava parcela desproporcionalmente elevada dos ricos do país, era o principal mercado para bens de luxo. Desde o início do século XIX o país recebia obras menores da Europa, em particular gravuras e cópias de pinturas feitas por aprendizes. Existiam alguns artistas americanos que viviam de seu trabalho, como retratistas e os paisagistas da *Hudson River School*. A única galeria especializada em obras de arte parece ter sido a do holandês Michael Paff, que a partir de 1812 vendia Velhos Mestres de procedência suspeitíssima.

A primeira loja especializada nos artistas nacionais foi a Galeria Apolo, do retratista James Herring, inaugurada na Broadway em 1838, artista que também imprimia e vendia gravuras e cobrava ingresso ao público que acorria a ver as obras ali expostas. Para viabilizar seu negócio a galeria criou a American Art-Union, entidade que geria uma loteria, cujos participantes pagavam 5 dólares para levar para casa uma gravura e concorrer ao sorteio de pinturas na última sexta-feira antes do Natal. No primeiro ano foram vendidos 814 bilhetes, que subiram para 18.960 em 1849, quando foram sorteadas 450 pinturas e 550 esculturas e gravuras.¹⁹¹ A partir de 1848 começaram a publicar uma revista mensal, a primeira no país dedicada exclusivamente à arte.

Desde pelo menos 1817 alguns artistas seguiam o exemplo londrino e passaram a alugar espaços para exibir grandes pinturas, como temas bíblicos ou paisagens americanas. Em

¹⁹¹ Agentes vendiam bilhetes por todo o país, havendo notícia de houve compradores até mesmo em Munique e no Rio de Janeiro (Goldstein, 2000:20).

geral cobravam 25 cents de ingresso e vendiam gravuras representando as obras expostas. Era comum que estas exposições corresse por outras cidades da costa nordeste, chegando até Chicago. Em 1859 foi inaugurado o Tenth Street Studio Building para esse tipo de exposições. Ai foi exposto o quadro *The Heart of Andes*, com cerca de 12 m², pintado por Frederick Edwin Church, um dos expoentes da Hudson River School. Foi um sucesso de público, com mais de 2 mil pessoas se acotovelando no último dia da exibição. Em seguida a obra circulou por Londres, Boston, Filadélfia, Cincinnati, St Louis e Brooklin, e ajudou a vender uma grande quantidade de reproduções em gravuras em preto e branco.¹⁹² O sistema funcionou tão bem que logo o acesso às exposições passou a ser gratuito.

Em 1826 foi fundada a National Academy of Design, formada por artistas e arquitetos, que se reuniam para estudar desenho e discutir o tema. A Academia expunha os trabalhos de seus membros em uma exposição anual no mês de maio. Logo surgiu uma forte rivalidade com as exposições da American Art-Union, que chegou a envolver processos na justiça. Mas a rivalidade foi resolvida em 1852, quando a loteria foi proibida.

No mesmo momento, a prosperidade americana atraía filiais de galerias européias, como a Goupil de Paris, especializada em pintura francesa, e a Dusseldorf, sua equivalente para a arte alemã. O espaço para pintores americanos foi reduzido com o aumento do volume das importações. Embora a maior parte das galerias exibissem artistas nativos, seu espaço era restrito e a maior parte das vendas estavam restritas aos ateliês; em 1859 chegou a ser construído um prédio apenas para artistas, com 23 ateliês e um salão para exposições de seus trabalhos, com entrada gratuita, o Tenth Street Studio Building.

O ano de 1867 representou um baque para a arte americana. Na Exposição Internacional de Paris foram exibidas obras das principais coleções do país. Apenas um quadro recebeu uma medalha, e assim mesmo de segunda categoria. A humilhação levou as galerias e os colecionadores a migrarem para obras européias; pouco mais de uma década mais tarde apenas 10% da principais coleções eram de obras de artistas americanos.¹⁹³ Foi uma

¹⁹² Goldstein (2000:19-20).

¹⁹³ Goldstein (2000:34).

mudança revolucionária no gosto dos consumidores: a partir de então as filiais de galerias européias eram sempre preferidas e um artista só era levado a sério se fizesse sua formação no continente europeu e emulasse o estilo daqueles artistas, deixando para trás as paisagens nativas da Hudson River School.

Em 1880 Nova Iorque tinha reforçado sua posição de centro do mundo artístico. Lá estavam as maiores galerias – Knoedler, Schaus e Avery. Frederick Keppel era o principal comerciante de gravuras finas, fazendo viagens à Europa para comprar seus estoques, que incluíam até obras (quem sabe algumas verdadeiras?) de Velhos Mestres, como Durer. Em 1892 William Macbeth abriu uma galeria especializada em arte norte-americana na Quinta Avenida – uma inovação em um mercado que consumia basicamente importados. No entanto durante os primeiros anos a galeria de Macbeth se sustentou com a venda de obras importadas. Foi quem primeiro exibiu os discípulos americanos da Escola de Barbizon e dos impressionistas. Quando fazia exposições e artistas nativos cobrava uma comissão de 25% sobre as vendas e exigia uma garantia mínima de US\$ 400.

De 1897 a 1909, em parte devido ao lobby feito pelos artistas americanos sobre o Congresso, vigorou uma tarifa de importação de 20% sobre obras de arte. Neste último ano foi alterada, passando a vigorar apenas sobre obras com menos de 100 anos de idade, e em 1913 foi inteiramente abolida. O protecionismo abriu algum espaço para artistas nacionais, embora sem impedir as importações. Em 1908 Macbeth fez uma exposição de oito artistas nativos¹⁹⁴ que recebeu multidões de visitantes, apoio da crítica e vendas totais que atingiram 4 mil dólares – um valor não desprezível na época. Trinta anos depois todos eram artistas consagrados. Macbeth tornou-se uma das lideranças das redes de marchands que negociavam arte norte-americana por todo o país. Mas os resultados iniciais não foram animadores. Em 1909 um grupo de artistas realizou a Exposição de Artistas Independentes, com 260 pinturas, 20 esculturas e 219 desenhos e gravuras. Foram vendidas cinco peças por um total de 75 dólares.

¹⁹⁴ Arthur B. Davies, William Glackens, Robert Henri, George Luks, Ernest Lawson, Maurice Predengast, Everett Shinn e John Sloan (Goldstein, 2000:67).

O que alavancou o mercado norte americano não foi a produção local, e sim as importações feitas para consumo dos Barões Ladrões. Enriquecidos por meios geralmente legítimos começaram a construir mansões e a comprar obras de arte para decorá-las. Depois de mortos, doavam suas galerias para museus, que atingiram rapidamente um padrão comparável com o de algumas capitais européias.

No início destas coleções não existia expertise no país. O primeiro curso de história da arte foi implantado em Harvard nos anos 1880s e era ministrado por Charles Eliot Norton - sem qualquer uso de imagens. Os alunos ouviam considerações histórico-filosóficas sobre obras de arte que nunca tinham visto, já que não existiam no país - não tinham sequer fotos preto e branco ou gravuras das mesmas. Nestas condições não admira que as primeiras coleções fossem formadas pelo rebotalho da arte européia, cópias, falsificações e obras menores.¹⁹⁵ O acervo dos museus era composto pela doação desse tipo de peças, e complementado com cópias de originais europeus - por vezes cópias de cópias.

Colecionadores ignorantes compravam peças de autenticidade duvidosa. O galerista William Clausen tinha uma fábrica de falsificações, e estava longe de ser o único. A desconfiança generalizada na qualidade das obras gerava demanda por *expertise* - o que, como se verá em seguida, esteve longe de resolver o problema.

A situação mudou quando os ricos começaram a investir maciçamente em obras de arte. Em 1907 o diretor do Metropolitan Museum de Nova Iorque, J. P. Morgan, foi à Itália para comprar obras renascentistas: "Morgan comprou igrejas inteiras; comprou bibliotecas; comprou coleções privadas".¹⁹⁶ Mas logo não foi mais necessário fazer tais viagens: marchands vindos da Europa, com nomes respeitados como Duveen, Seligman, Knoedler, Agnew, Colnaghie e Wilderstein lhes ofereceram um amplo cardápio.

¹⁹⁵ Cohen (2013, cap. 2).

¹⁹⁶ Cohen (2013: posição 2089).

5.2 Dois fornecedores dos ricos: o crítico e o marchand

Bernard Berenson (1865-1959), nascido Bernhard Valvrojenski em uma aldeia da atual Lituânia e conhecido pelos amigos como BB, era filho de um mascate que a duras penas conseguiu estudar em Harvard. A partir da fama e do círculo de amigos adquiridos na universidade Berenson ingressou no mundo dos ricos cultos de Boston, onde se destacava pelo conhecimento de línguas mortas. Conseguiu ir para a Europa para se tornar um escritor graças a uma doação de 700 dólares feita por três mecenas, um dos quais sua futura cliente Isabella Steward Gardner. O dinheiro era suficiente para viver apenas durante um ano e, apesar das modestas remessas feita por sua irmã, BB precisou de outra fonte de renda. Depois de temporadas em Paris e Oxford, foi para a Itália estudar arte e começou a comprar pinturas renascentistas para colecionadores americanos, passando a viver das comissões desses negócios.

Na década de 1890 BB, morando em Florença, começou a publicar livros sobre a pintura renascentista italiana - igualmente sem imagens, mas contendo listagens das obras de cada pintor. As opiniões de BB nem sempre eram compartilhadas por especialistas italianos, mas estes não eram publicados nos Estados Unidos, deixando o crítico em uma posição monopolista. Foi através destes livros que o público erudito americano começou a ter informações sobre os Velhos Mestres e a adquiri-los. A primeira coleção respeitável foi a de Isabela Steward Gardner, de Boston, esposa de um empresário que enriqueceu investindo em ferrovias, empresas de navegação e bancos. Gardner encomendava a BB as obras que ele achasse importantes; as compras eram feitas através de uma galeria alemã e Berenson recebia comissões de ambas as partes (geralmente 5% de cada um).

Deve ficar claro o caráter escuso dessas transações: o crítico convenciu clérigos e nobres empobrecidos a venderem obras originais e as substituírem por cópias, e em seguida as contrabandeava para os Estados Unidos, subornando fiscais na alfândega para burlar a legislação italiana que tentava impedir a saída de tesouros nacionais.¹⁹⁷ Havia mesmo suspeitas de que, caso o negócio fosse mal sucedido, exportasse as cópias pelo preço de

¹⁹⁷ O contrabando era simples: exibia-se ao fiscal da alfândega uma caixa contendo uma peça contemporânea, de pouco valor; obtida a autorização, trocava-se o conteúdo da caixa. (Hook, 2013:74)

originais.¹⁹⁸ De qualquer maneira foi assim que os Gardner gastaram 3 milhões de dólares comprando Velhos Mestres; alguns anos mais tarde recusaram-se a vendê-los por um valor cinco vezes maior.¹⁹⁹

Na época havia a já mencionada legislação que taxava em 20% a importação de obras de arte; os Gardner evitaram tal custo alegando que as compras destinavam-se a um museu. Quando o mesmo foi inaugurado, em 1903, ficava aberto apenas quatro dias por mês e cobrava o preço extorsivo de um dólar por ingresso. Alguns anos mais tarde os fiscais concluíram que essa era uma manobra escusa para um coleção privada escapar da tributação, e impuseram uma multa de 350 mil dólares.

O principal problema de BB era a falta de uma renda fixa que sustentasse seu padrão de vida luxuoso, indispensável para conviver com a clientela de milionários. Durante algum tempo tentou ser nomeado curador do Metropolitan mas seu diretor, J.P. Morgan escolheu o crítico inglês Clive Bell, o amigo de Keynes e cunhado de Virginia Wolf. A alternativa encontrada foi assinar um contrato com Joseph Duveen, que durou de 1911 a 1937, contrato mantido secreto e que permitiu ao crítico sustentar um padrão de vida faustoso.²⁰⁰ O contrato assegurava a BB 25% do lucro líquido (não compartilhava as perdas) de qualquer negócio feito com sua assessoria.²⁰¹ Algumas obras eram descobertas e indicadas ao marchand por BB, outras recebiam sua chancela mediante exame de fotografias em preto e branco mandadas pelo correio. Entre 1911 e 1937 recebeu de Duveen mais de 8 milhões de dólares.²⁰²

---X---

¹⁹⁸ A falta de transparência fez com que em diversos momentos os Gardner se sentissem roubados por seu agente, em especial na compra de um Rafael sobre o qual havia fundadas suspeitas de ter sido aplicado um sobrepreço de 100%. (Cohen, 2013, posição 1561).

¹⁹⁹ Cohen (2013: posição 1597).

²⁰⁰ O contrato era incompleto. Duveen não era um monopsonista das indicações de BB; este mantinha negócios com diversos outros comerciantes. (Cohen, 2013:185)

²⁰¹ Cohen (2013)184).

²⁰² Hook (2017:78).

Joseph Duveen (1869-1939) nasceu em uma família de prósperos negociantes de objetos de luxo que operavam a partir de mansões opulentas em Londres, Paris e Nova Iorque; quando assumiu o negócio em 1908 direcionou-o totalmente para o ramo de obras de arte de alto preço. Estima-se que 75% das melhores pinturas italianas que entraram nos Estados Unidos passaram pelas mãos de Duveen.²⁰³ Seu modelo de negócios consistia em comprar coleções completas, reorganizar as peças e vender, seja no varejo, seja sob a forma de outras coleções completas. Mandava fazer restaurações que valorizavam as peças, mesmo que alterando os originais; não se envergonhava de mandar refazer retratos seculares, eliminando verrugas e queixos duplos, para valorizar as peças.²⁰⁴ Era "um vendedor genial, que não deixava que seus negócios fossem atrapalhados por escrúpulos e nem por conhecimentos de história da arte."²⁰⁵

As obras compradas na Europa, por vezes financiadas por empréstimos feitos por milionários J. P. Morgan em troca da prioridade nas compras, eram introduzidas nos Estados Unidos por preços fortemente subavaliados para reduzir a tributação. Quando descoberta a fraude, o tio de Duveen foi preso e a receita federal impôs uma multa de 10 milhões de dólares. Clientes poderosos, J.P. Morgan à frente, pagaram a fiança para libertar o tio e reduziram a multa a 1,2 milhões.

Entre seus clientes estavam John D. Rockefeller, Henry Clay Frick, Andrew Mellon e J. P. Morgan. Sua inovação maior consistiu em convencer empresários enriquecidos e inseguros de seu status ("dinheiro novo", como acusavam os velhos ricos)²⁰⁶ de que poderiam adquirir respeitabilidade – e, mais que isso, imortalidade - ao adquirirem coleções de obras de arte, emulando os aristocratas europeus. Vivia como um milionário, no mesmo padrão de seus clientes, que não pagariam tão caro a um marchand pobretão.

Explorando sua riqueza, comprava obras de arte por preços superiores aos que qualquer concorrente aceitava pagar. Explorando a assimetria informacional vendia as mesmas

²⁰³ Hook (2017:75).

²⁰⁴ Goldstein (2000:152).

²⁰⁵ Hook (2017:74).

²⁰⁶ Ver Kaplan (2007).

peças por preços muito maiores, sempre alegando que havia outros clientes interessados e que aquela venda era um favor pessoal a um amigo. Pagava comissões a aristocratas para lhes apresentarem amigos dispostos a comprar ou vender obras de arte. Subornava criados para saber como estava o humor de seus patrões antes de lhes propor negócios. Comprava diariamente o conteúdo da cesta de lixo de Andrew Mellon enquanto este era Secretário do Tesouro. Pagar por atestados de autenticidade sempre fez parte de seus negócios; o diretor do museu alemão, Willian Von Bode, sempre foi recompensado generosamente, em operações específicas.²⁰⁷ BB diferenciou-se por ter um contrato de longo prazo.

Essas manobras elevaram fortemente os preços da arte renascentista, verdadeira ou falsa. Em 1894 Isabela Gardner tinha comprado através de BB um Botticelli por 16 mil dólares, preço considerado extorsivo. Em 1912, ano em que Duveen e BB assinaram o contrato secreto, o colecionador Benjamin Altman pagou a Duveen 50 mil por um Botticelli semelhante. Só no ano de 1913 a filial parisiense de Duveen, que ocupou o lugar de matriz londrina devido ao aumento da tributação sobre ganhos no exterior, faturou 13 milhões de dólares.²⁰⁸ Uma só colecionadora, Arabella Huntington, comprou 21 milhões de dólares em peças de Duveen entre 1908 e 1917.

Um de seus bordões era: “quando você paga muito pelo que não tem preço você está comprando uma pechincha”.²⁰⁹ Garantia liquidez caso o cliente colocasse a obra a venda, mesmo que precisasse correr grandes riscos, em esquemas que se aproximavam do modelo Ponzi. Em 1910 comprou um quadro de Baldovinetti, suspeito de ter sofrido uma restauração fraudulenta, por 5 mil dólares; vendeu-o a William Salomon por 62.500 dólares. Quando Salomon quis vendê-lo, Duveen repassou-o a Clarence Mackay por 105 mil. Durante a Depressão recomprou o quadro. Escapou do crash da Bolsa em 1929 porque foi avisado a tempo por seu amigo Calouste Goubenkian e passou sem dificuldade pela Depressão, sendo um dos poucos a dispor de liquidez naqueles anos difíceis.

²⁰⁷ Hook (2017:74).

²⁰⁸ Cohen (2014:182).

²⁰⁹ Hook, 2017:86).

A última peça do modelo de negócios de Duveen era incentivar seus clientes a fazerem generosas doações a museus, a um tempo assegurando a imortalidade em galerias com seus nomes e se beneficiando de isenções tributárias. Da ótica do marchand, era a garantia de que aquelas peças nunca mais voltariam ao mercado, abrindo espaço para novidades.

5.3 O mundo das vanguardas

Se os milionários procuravam adquirir um verniz de sofisticação comprando velhos mestres, no andar debaixo do mercado não paravam de desembarcar obras de todos os tipos, tanto acadêmicas quanto de vanguarda, como impressionistas e pós-impressionistas. Reagindo a esta invasão de arte européia artistas nativos organizavam-se em associações para promover suas obras, tão desvalorizadas como as dos artistas ingleses um século antes. Para defenderem seus interesses ao longo de décadas fundaram associações que logo eram destruídas por conflitos internos.

O *locus* para artistas norte-americanos era um cluster instalado no Greenwich Village, em Nova Iorque, que funcionou desde a *belle époque* até a segunda metade do século XX, enquanto os aluguéis foram relativamente baratos. Em uma repetição do que ocorria em Paris, em Montmartre e Montparnasse, estes locais reuniam uma população boêmia altamente inovadora em política como em artes e comportamento. Elementos de todas as vanguardas podiam discutir e incorporar inovações incrementais, enquanto suas associações entravam em conflito.

O espaço comercial para os modernistas era reduzidíssimo, ficando praticamente restrito à galeria de Alfred Stieglitz na Quinta Avenida 291. Este marchand atuava como um mecenas, não cobrando comissão sobre as obras que vendia - possível porque recebia uma mesada do pai e era casado com uma mulher rica.²¹⁰ Tal como Vollard na mesma época, criava uma escassez artificial – não vendia a qualquer um, seus clientes passavam por um verdadeiro interrogatório até serem considerados dignos de adquirir aquela obra

²¹⁰ Hook (2017:252).

específica. Conseguiu alguns colecionadores ricos, como o advogado John Quinn, que acumulou mais de duas mil obras, e o banqueiro Eugene Meyer Jr, cuja esposa Agnes comprava regularmente na 291. A coleção de John Quinn incluía cerca de 50 Picassos e quase o mesmo número de Matisses.²¹¹

Stieglitz não exibia apenas artistas locais; tinha um convênio com uma galeria parisiense e fez a primeira exposição de Matisse no país, um fracasso comercial - apenas uns poucos desenhos foram vendidos. Depois exibiu obras de Cézanne, Picasso. Brancusi, Braque, Duchamps e arte africana, também pela primeira vez no continente.

O resultado dos esforços conflituosos de algumas associações de artistas e pouquíssimos marchands ocorreu em 1913 quando foi inaugurada uma exposição mostrando as principais novidades da cena europeia: o *Armory Show*, sucesso de público (inclusive na população de baixa renda) e causador de ásperos debates entre a crítica. O modernismo chegava às massas do Novo Mundo debaixo de apupos similares aos que tinham sido sua trilha sonora na Europa. Curiosamente, a falta de *expertise* local fez com que uma obra cubista, *Nu descendo uma escada #2*, fosse a mais comentada pela imprensa e pelo populacho nas ruas²¹². Seu autor era um jovem artista sem nenhuma expressão na França, que havia mesmo abandonado a profissão para tornar-se bibliotecário, Marcel Duchamps²¹³. Esse é um fenômeno típico de um mercado sem tradição, e pouco ampliou as vendas dos artistas da vanguarda local. Fracasso comercial, introduziu porém a idéia de arte moderna na população, como destacou um autor da época:

“Todos foram e todos falaram sobre o evento. Condutores de bonde pediam a opinião do passageiro sobre o *Nu Descendo a Escada* ao mesmo tempo em que pediam que pagasse a passagem. Ascensoristas comentavam sobre *La Madras Rouge* de Matisse, *La Dance à La Source* de Picabia e *Mademoiselle Pogany* de Brancusi, enquanto levavam o passageiro ao trigésimo - quinto andar. (...) Alfred Stieglitz, cuja Galeria 291 vinha divulgando idéias similares há muito

²¹¹ Goldstein (2000:104).

²¹² Goldstein (2000: 107).

²¹³ Marcadé (2008).

tempo, falou como um gêiser durante três semanas e depois de um intervalo apropriado (...) recomeçou.”²¹⁴.

Ainda em 1913 o Congresso eliminou todo tipo de tributo sobre a importação de obras de arte, além de criminalizar as falsificações. Com isso durante a I Guerra Mundial o mercado para os artistas locais voltou a encolher; o contrário, porém, aconteceu com os negócios com obras européias. Por um lado, ricos colecionadores do velho continente tiveram que se desfazer de suas obras de arte para cobrir perdas devidas à guerra; por outro, empresários americanos que ganharam muito fornecendo a governos encontraram na arte um ativo considerado seguro contra variações no valor das moedas.

O mercado teve um crescimento acelerado com a recuperação econômica dos loucos anos 20, atraindo marchands como o alemão J.B. Neumann, que se estabeleceu em Nova Iorque em 1923 e o francês Pierre Matisse, filho do pintor, que chegou em 1925 e fez sucesso vendendo obras do velho continente. Em 1920 Katherine S. Dreiwé, rica colecionadora e artista que havia participado do Armory Show, abriu o primeiro museu dedicado exclusivamente à arte moderna no país, a *Societé Anonime - Museum of Modern Art*, com a participação de artistas como Man Ray e Marcel Duchamps.

5.4 A grande depressão, o pós-guerra e a hegemonia norte-americana

A depressão dos anos 30 reduziu fortemente o volume de negócios mas o mundo dos ricos não foi profundamente afetado e, por mais acanhado que estivesse o mercado americano, a Europa estava muito pior, e diversos marchands buscaram refúgio em Nova Iorque, reduzindo o espaço para a arte norte-americana.

Mesmo galerias de vanguarda como as de Marie Harriman e Julien Levy baseavam seus negócios em importações da vanguarda européia. Marie Harriman, que adquiriu fortuna casando-se com W. Averell Harriman, magnata de ferrovias, inaugurou uma galeria em

²¹⁴ O autor deste texto sobre o impacto do Armory Show é o romancista Carl Van Vechten. Citado em Goldstein (2000:107)

1930 onde expôs e vendeu a bom preço Cézanne, Derain, Matisse, Van Gogh e Renoir. Em 1931 foi aberta a Galeria Julien Levy, que apoiado na renda recebida dos empreendimentos imobiliários de seu pai expôs surrealistas, como Salvador Dalí, Marcel Duchamps e Max Ernst. O quadro mais famoso de Dalí, *A Persistência da Memória* (aquele dos relógios derretendo) foi comprado por Levy por 250 dólares e vendido por 450. Em 1934 o quadro passou a integrar o acervo do Museu de Arte Moderna (MoMA). Levy atuava também como um crítico; foi ele quem sugeriu a Alexander Calder parar de ligar seus móveis a motores e passar a usar a força do vento.²¹⁵

Outro movimento observado durante a depressão foi o desenvolvimento de produtos mais baratos destinados à classe média, como a gravura. Em 1934 foi fundada a *Associated American Artists Gallery*, que vendia gravuras por 5 dólares. Logo apareceu um concorrente, o *American Artist's Group*, cujas gravuras custavam apenas 2,75 dólares. Em 1936 a *East River Gallery* inovou ao começar a alugar pinturas por 4 ou 5 dólares por mês, valores que seriam deduzidos do preço final caso o cliente decidisse comprar a peça.²¹⁶

Ao mesmo tempo diversos personagens que não tinham sido afetados pela depressão começaram a colecionar, com destaque para astros do cinema, como Charles Chaplin, Burt Lancaster e Eduard G. Robinson. Este último chegou a ter uma coleção respeitada e era conhecido pela dureza com que barganhava os preços.

O cenário artístico foi profundamente alterado por duas inovações institucionais. A primeira delas foi o aparecimento dos três grandes museus de arte moderna. Em 1929 o *Museum of Modern Art* (MoMA) foi fundado poucos dias antes da quebra de Wall Street. Suas patronesses eram três milionárias, capitaneadas por Abby Aldrich Rockefeller, que reuniram um grupo de ricos amantes da arte herética e começou a expor artistas como Van Gogh e Picasso. No mesmo ano a colecionadora Gertrude Vanderbilt Whitney tentou doar 700 obras de artistas americanos ao Metropolitan; vendo sua oferta ser recusada, dois anos mais tarde abriu seu próprio museu, o *Whitney Museum of American Art*.

²¹⁵ Hook (2017:234).

²¹⁶ Goldstein (2000:197).

Finalmente em 1939 apareceu o *Museum of Non-Objective Painting*, mais tarde renomeado Salomon R. Guggenheim, dedicado à pintura abstrata. O papel desses museus foi aumentar a divulgação e a legitimação da arte moderna, aumentando um pouco o público e o colecionismo.

A segunda inovação institucional foi uma política cultural introduzida no governo de Franklin Roosevelt: o pequeno pagamento que o governo fez a milhares de artistas para que fizessem esculturas e pintassem cartazes e murais, em escolas, hospitais e outros espaços públicos.²¹⁷ Em paralelo houve uma preocupação com o fomento de serviços, como o ensino de artes, fotografias e dioramas e a promoção de exposições itinerantes. Com isso aumentou enormemente o público com acesso a obras de arte; por todo o país os leigos passaram a discutir o que era ou não obra de arte, e se aquelas mereciam o subsídio governamental. Houve incontáveis polêmicas envolvendo obras modernistas, em particular as abstratas; burocratas e artistas entraram em conflito em torno da exclusão de artistas acusados de falta de qualidade artística.

Esta expansão do consumo foi acompanhada pelo aumento da oferta. Caso não houvesse ocorrido esse socorro aos artistas um sem número de iniciantes pobres teriam cumprido seu destino usual e ido trabalhar como garçons e vendedores ou afundado no alcoolismo. Ao contrário, o governo dos Estados Unidos tornou-se o maior consumidor de obras de arte do mundo, criando o maior número de artistas profissionais até então existente em qualquer país, caldo de cultura fértil para todas as inovações, estéticas e técnicas, pois em paralelo foram feitas experiências com novos materiais, particularmente tintas.

Uma grande parte da produção não encontrava destino em museus e prédios públicos, ficando armazenada em depósitos. Uma parte destas obras foi vendida a granel (4 centavos a libra-peso) donos de brechós. É escandaloso o fato de que, em 1944, um casal encontrou em uma lixeira obras que Jackson Pollock e Mark Rothko tinham pintado para o governo.²¹⁸

²¹⁷ Neste ponto a referência é Marontate (2004).

²¹⁸ Marontate (2004:284).

O mercado norte-americano foi enormemente beneficiado pela imigração. A expansão nazista na Europa trouxe uma nova leva de artistas e marchands para os Estados Unidos movida tanto pelo anti-semitismo quanto pela política cultural anti-modernista.²¹⁹ Alguns deles como Carl Valentin (ex-sócio do ministro da Cultura de Hitler) operaram como revendedores de obras modernistas que Hitler mandou retirar dos museus alemães. Grandes lucros de arbitragem podiam ser obtidos comprando de vendedores desesperados para fugir da Alemanha e, mais tarde, de toda a Europa continental para revender nos Estados Unidos.²²⁰

A rendição de Paris em junho de 1940, sem disparar um só tiro, foi um choque para a intelectualidade americana. A capital da cultura ocidental estava dominada pela barbárie e abria espaço para ser substituída por quem mostrasse competência para congregar todos aqueles que aspiravam por liberdade criativa. O governo deu sua colaboração, promovendo a *Buy American Week* e incentivando a discussão pública sobre arte, tentando estimular o crescimento do mercado:

"O real interesse popular na pintura, novo desde o estímulo dado durante o New Deal, era explorado sem discriminação. Neste estágio do desenvolvimento cultural norte-americano a democratização da arte significava incentivar os consumidores a pararem de comprar reproduções para decorar a casa e passar a comprar gravuras e pinturas originais. O público recebia sua educação artística através de exposições promovidas pelo governo e das obras reproduzidas pela revista *Life*, que o preparava para reagir contra os excessos da vanguarda. O objetivo do governo nesse período era estimular o consumo de obras de arte por parte de uma nova audiência, assim criando um mercado privado para a arte e resolvendo o problema criado pela enorme

²¹⁹ Alguns comparavam o fenômeno à fuga de intelectuais do império bizantino para a Itália quando da invasão turca, que teve forte impacto sobre a Renascença.

²²⁰ Peggy Guggenheim foi uma das que beneficiou: no início da guerra comprou cerca de 90 obras por um total de 40 mil dólares - que, na época, correspondiam a 80% de sua renda anual Goldstein, 2000:221)

produção nacional. Esperava-se que o mercado privado substituísse os subsídios do governo".²²¹

Em 1940 havia 32 mil artistas participando de 1600 exposições por todo o país. A maioria das peças expostas eram relativamente baratas, na faixa de 20 a 50 dólares. Os compradores procuravam obras figurativas, com destaque para os regionalistas (como Thomas Benton), dando os primeiros passos em direção a um mercado de massas para consumidores sem uma educação artística apurada.

Em 1941, porém, as vanguardas foram sacudidas por uma carta que o crítico e curador Samuel Kootz publicou no New York Times, desafiando a classe artística norte-americana a desenvolver uma identidade artística própria e ocupar o lugar deixado vago pela queda de Paris. O desafio foi aceito por críticos como Clement Greenberg e Harold Rosenberg, curadores como Alfred Barr e artistas como Mark Rothko e Robert Motherwell, que lutavam contra o academicismo das exposições do Metropolitan e procuravam definir em que deveria consistir a originalidade da arte local. Greenberg se destacou por afirmar que aquilo que se vendia às massas era *kitsch*, uma pseudo-arte comercial que devia ser evitada a todo custo por aqueles que privilegiavam a criatividade; a arte deveria ser necessariamente de vanguarda, ainda que rejeitada pelo grande público - era preciso atuar em nichos que a compreendessem.

Ao entrar na guerra a economia americana alcançou o pleno emprego e o mercado de arte cresceu muito, especialmente em Nova Iorque. Houve mudanças pelo lado da oferta e da demanda. De um lado, o subsídio aos artistas acabou quando o pleno emprego foi alcançado em 1943, jogando os artistas no mercado. Estes artistas se organizaram em grupos e estruturaram seus discursos, um dos quais foi o dos expressionistas abstratos. “Estes artistas recusaram a ‘propaganda’ e a ilustração – um tipo de arte tipificada nos anos 30 e 40 pelo estilo realista que continha algum elemento ‘socialista’. A nova arte explorava os mundos do inconsciente, dos mitos, dos símbolos primitivos e a imaginação

²²¹ Guibaut (1993:56).

do artista.”²²² Esses artistas atraíram a atenção de galeristas e críticos, que os encaminharam ao público. Por outro lado, a prosperidade e o incentivo do governo aumentaram o número de compradores, que cresceram em escala exponencial.

"A expansão do mercado de arte seguiu-se à expansão da economia. Subitamente o país pareceu ter desenvolvido um apetite insaciável pela arte. Todas as fontes concordam: a cena artística estava em ebulição e o mercado de arte avançava a todo vapor. O número de galerias de arte em Nova Iorque saltou de 40 no início da guerra para 150 em 1946. Os leilões da Parke-Bennett [agora Sotheby's] saltaram de um faturamento de 2,5 milhões de dólares em 1939 para 4 milhões em 1942 e 6,5 milhões em 1945. As vendas das galerias em 1945 eram de 40% a 300% maiores do que em 1944. Para atrair uma clientela mais ampla [além da aristocracia plutocrática] os marchands desenvolveram novos métodos de venda, simplificando as transações, fazendo propaganda, democratizando o mercado, fazendo vendas diretas, vendendo através de cooperativas de artistas e até realizando vendas pelo correio."²²³

Deve-se levar em conta que a guerra trouxe redução de oferta de bens de consumo duráveis, deixando as famílias com níveis pouco usuais de poupanças. A escassez trouxe a inflação e não havia ativos financeiros à disposição das famílias. Nesse cenário as obras de arte apareciam como uma possível reserva de valor. Faltava um impulso comercial, que veio quando o colecionador William Randolph Heart faleceu, em 1942. A rede de loja de departamentos Gimbel's comprou sua coleção e a vendeu em suas dependências, ao lado de roupas e utensílios domésticos. Peças que normalmente estariam restritas aos seletos freqüentadores das melhores galerias agora estavam acessíveis à classe média, oferecidos pelos mesmos vendedores impessoais que faturavam meias e cobertores.

Diante do sucesso de público - a maior parte do qual vinha apenas apreciar as obras - a concorrente Macy's Logo colocou à venda peças igualmente importantes, com destaque para um Rembrandt oferecido por 6.894 dólares. Assim começou a "guerra dos

²²² Ekelundetallii (2017:32).

²²³ Guibaut (1983:91).

Rembrandts", pois a Guimbel's reagiu oferecendo peça similar por 9.999 dólares. Ainda que apenas ao alcance dos ricos, tais obras atraíram multidões - que acabavam levando uma pintura mais barata.

Samuel Kootz partiu para o mercado de nicho, abrindo uma galeria na rua 57, ao lado do estabelecimento de Betty Parsons, outra galerista que tentava vender os contemporâneos nativos. A rua 57 logo se tornou o *cluster* das galerias de vanguarda. Kootz misturava artistas americanos com europeus de maior prestígio; em sua primeira exibição misturou nativos ainda desconhecidos como Robert Motherwell com Fernand Léger. Seu maior feito foi conseguir representar Picasso, vencendo a resistência do pintor no primeiro encontro, quando o presenteou com um Cadillac branco. Mas a conquista do mestre espanhol veio em um momento em que o mercado já tinha passado por uma mudança revolucionária. A Europa levou mais de uma década para se recuperar da guerra, enquanto a economia americana era cada vez mais próspera. Essa mudança foi sintetizada por Hook:

"Os anos do pós-guerra assistiram a uma mudança notável do poder no mundo da arte. O centro de gravidade da arte contemporânea deslocou-se de Paris para Nova Iorque; pela primeira vez movimentos artísticos totalmente americanos estavam no centro do palco mundial, quando cubismo, dadaísmo e surrealismo - fenômenos essencialmente europeus - definharam e foram substituídos pelo expressionismo abstrato e, uma geração mais tarde, pela Pop Art."²²⁴

Um deslocamento do centro do mercado de arte não resulta apenas do aumento da demanda em um dado lugar. É preciso igualmente que o lado da oferta se desenvolva, para que o todo o mundo da arte possa crescer. Após a guerra os Estados Unidos assistiram ao crescimento de uma rede de universidades, muitas com cursos de arte, ampliando como nunca o público culto. Nessas universidades lecionam críticos que conseguem publicar livros sobre arte, escrevem na imprensa e aconselham colecionadores. Ao mesmo tempo doações dos ricos ampliaram o número de museus, que promoveram exposições, receberam doações e fizeram compras no mercado. A imprensa

²²⁴ Hook (2017:243).

dava cobertura a exposições e consagrava artistas junto ao grande público, o que aumentava o valor de suas obras nos mercados de nicho. Nesse cenário vai se dar uma mudança cultural: a arte norte-americana passou a ser mais valorizada do que sua congênere européia.

Expansão da construção civil no pós-guerra ampliou o mercado para todos os tipos de obras - inclusive as de vanguarda. Das 150 galerias existentes em Nova Iorque, 90% vendiam arte tradicional, mas as restantes abriam espaço para os novos artistas, inclusive os expressionistas abstratos. A vitória destes últimos sobre outras correntes no mercado de nicho para obras de vanguarda não pode ser desligada do contexto de guerra fria e perseguição Macartista. Durante a década de 30 era marcante a presença de artistas e críticos de orientação socialista e comunista e o uso de interpretações marxistas era língua corrente. Com a guerra fria um grupo de artistas e críticos fez questão de diferenciar-se da estética seja da direita como da esquerda, apresentando-se como individualistas liberais, tipicamente norte-americanos. Em lugar dos problemas do mundo, expunham a angústia de suas mentes chocadas pela crueldade do mundo.²²⁵

A promoção do expressionismo abstrato resultou da ação conjunta de galeristas como Kootz, Betty Parsons e Peggy Guggenheim com personagens como o historiador da arte Meyer Shapiro, os críticos Clement Greenberg e Harold Rosenberg e o diretor do MoMA, Alfred Barr. Não custa lembrar que estes galeristas e críticos eram também colecionadores do mesmo tipo de obra e envolvidos no debate sobre sua validação, desenvolvido em revistas como *Partisan Review* e *The Nation*. Ao enaltecerem artistas como Pollock, De Kooning e Rothko, estava igualmente valorizando seus estoques, comprados por uma bagatela.

Na primeira metade da década de 50 o marchand de maior sucesso foi o ex-dançarino e fabricante de camisas Sidney Janis,²²⁶ que conquistou os expressionistas abstratos de maior renome, como Pollock, Rothko, Motherwell e Willem de Kooning. Também teve

²²⁵ Guibaut (1983).

²²⁶ Janis ficou conhecido ao conseguir que Picasso emprestasse o quadro *Guernica* para o MoMA, cujo comitê de Arte então presidia .

participação importante no lançamento da segunda escola de pintura americana, a Pop Art.

A Pop Art surgiu como uma rejeição do conceito básico do expressionismo abstrato, através do planejamento do projeto, da antecipação mental da imagem desejada:

“Em um contraste deliberado com os gestos pessoais do expressionismo abstrato, uma característica comum da nova arte era a impessoalidade. (...) A busca da impessoalidade levou Warhol à reprodução mecânica: um de seus assistentes explicou que ‘Andy queria manter o elemento humano fora da arte, e para isso recorria a serigrafias, *stencils* e outros tipos de reprodução’. O mesmo desejo levou Warhol a colocar assistentes para produzir suas pinturas, tendo declarado publicamente em 1963 que "alguém deve ser capaz de fazer todas as minhas pinturas em meu lugar.”²²⁷

Se a impessoalidade era um objetivo, então não fazia sentido cada artista desenvolver um estilo pessoal, pois isso seria uma restrição indesejável à criatividade artística, que criaria repetição e monotonia.

O brutal crescimento do mercado de massas nas décadas de 50 e 60 atingiu igualmente o mercado da arte de vanguarda. Tal como tinha ocorrido em outros lugares e momentos históricos, esse fenômeno se deu através da venda de livros ilustrados (agora em grandes tiragens) e de todos os tipos de reproduções, que iam de gravuras assinadas a álbuns e pôsteres. Uma das editoras dedicadas ao negócio foi a *Universal Limits Arts Editions* (ULAE), fundada em 1957 em Long Island:

”Durante a década seguinte a ULAE publicou em torno de 200 álbuns de litografias de uma constelação de artistas, incluindo Helen Frankenthaler, Robert Rauschenberg, Grace Hartigan, Fritz Glaner, Robert Motherwell, Jasper Johns, Lee Botecou, Jim Dane, Barnett Newman, Marisol e James Rosenquist. Um álbum de 35 imagens, vendido a 100 dólares, rendia ao artista

²²⁷ Galeson (2017:9).

3.500 dólares em troca de um ou dois dias de trabalho no estúdio; gravuras vendidas por 350 dólares rendiam mais de 12 mil dólares ao autor.²²⁸

A partir de 1967 o *National Endowment for Arts* passou a oferecer a artistas uma bolsa de 15 mil dólares para produzirem gravuras para venda em massa e mais de 50 museus tinham passado a fazer publicações semelhantes. Apareceram editoras importantes, como a Tanglewood, a Gemini G.E.I., a Broadside Arts, Inc.

Outro elemento de grande importância foram as mudanças no imposto de renda que beneficiaram os grandes colecionadores. As doações feitas a museus podiam ser deduzidas do imposto a pagar não mais pelo valor da compra, mas pelo valor de mercado. Ao mesmo tempo foi reduzida a dedução para investimentos feitos em setores como óleo e gás, imóveis e cinema, desviando investimentos desses setores para as artes plásticas, o que incluía gravuras.²²⁹

5.4.1 Dois marchands: Guggenheim e Castelli

Marguerite "Peggy" Guggenheim (1898-1979) pertencia a uma família enriquecida com negócios de mineração. Com a morte de seu pai no naufrágio do Titanic recebeu uma herança avaliada em 35 milhões de dólares em valores atuais;²³⁰ seu tio Salomon, o fundador do museu, herdou 16 vezes mais. Nascida em Nova Iorque, mudou-se para Paris em 1920, seguindo o movimento dos intelectuais americanos da "geração perdida", em busca da efervescência cultural, dos preços baixos (devido ao câmbio) e da liberdade de comportamento vigentes na capital francesa. Lá instalada em um apartamento na Rue des Fleurs promovia saraus para jovens escritores e artistas plásticos, a quem provia de vinho barato e pequenas mesadas eventuais.²³¹

²²⁸ Marquis (2010:119).

²²⁹ Marquis (2010:124).

²³⁰ Com a morte de sua mãe recebeu nova herança de valor equivalente, mais algumas propriedades.

²³¹ A referência básica é Gill (2005).

Pouco depois de chegar a Paris começou a comprar arte contemporânea, em especial surrealistas. Colecionadora ávida e dura negociante, aproveitando a penúria dos artistas europeus durante a depressão, logo formou um acervo respeitável. Em 1938 abriu uma galeria em Londres, a *Guggenheim Jeune*, especializada no lançamento de artistas pouco conhecidos na Inglaterra - foi responsável pela primeira exposição individual de Vassily Kandinsky no país. Exibiu também Alexander Calder, Constantin Brancusi e os já reconhecidos Picasso e Braque.²³² Como depois de pouco mais de um ano o sucesso na cena cultural de vanguarda não foi acompanhado pelo resultado financeiro, Peggy fechou a galeria e começou a fazer planos para abrir um museu de arte moderna. Com o início da II Guerra Mundial mudou-se para Nova Iorque levando uma infinidade de obras, sobretudo vanguardas desconhecidas a oeste do Atlântico, com destaque para os surrealistas, que só encontravam compradores em Paris e umas poucas galerias marginais espalhadas pelo Europa.

Com a Europa devastada só havia demanda por obras de arte nos Estados Unidos. Em 1942 Peggy abriu uma galeria em Nova Iorque, onde ao lado dos surrealistas expôs os novos expressionistas abstratos. Fez exposições individuais para Robert Motherwell, Ad Reinhardt, Mark Rothko e Jackson Pollock. Este último foi contratado por 150 dólares por mês (a serem deduzidos das vendas; se estas fossem insuficientes, Peggy se remuneraria com quadros). Má negociante, logo foi perdendo seus artistas para galeristas mais hábeis, como Kootz, Parsons e Sidney Janis. Após cinco anos fechou a galeria e mudou-se para Veneza. Lá chocou o mundo da arte exibindo sua coleção na Bienal de 1948, comprou um *palazzo* de porte médio à margem do Grande Canal e finalmente conseguiu abrir seu próprio museu.

O expressionismo abstrato constituiu uma inovação de produto reconhecida como tipicamente americana, assim como posteriormente a pop art. Esta última também

²³² Um exemplo da dificuldade para expor arte contemporânea em Londres na década de 30 ocorreu na preparação da exposição de esculturas de Brancusi, Pevsner, Arp, Laurens e Calder, cujas obras Peggy importou de Paris. O fiscal da alfândega taxou as peças como blocos de bronze, mármore e madeira. Como o imposto de importação nesses termos era mais elevado, Peggy recorreu a um diretor da Tate Gallery; o especialista afirmou que nenhuma daquelas peças era uma obra de arte (Hook, 2017:238).

resultou da ação agressiva de outro marchand, aquele que Greffe²³³ considera o mais importante do século XX e o preferido do autor destas linhas: Leo Castelli²³⁴, o homem que via a arte através dos óculos transgressores introduzidos no país por Marcel Duchamps.

---X---

Leo Castelli (1907-1999) nasceu em Trieste, então incorporada ao império austro-húngaro, filho de um pequeno banqueiro que participava das redes de financiamento judaicas espalhadas pela Europa desde a Idade Média. A maior habilidade que adquiriu foi a fluência em alemão, francês, inglês, italiano e romeno, além de rudimentos de outras línguas européias, como o húngaro, o que se mostraria de grande valor na futura profissão. Trabalhou durante alguns anos em bancos e companhias de seguros, sem jamais se identificar com o mundo das finanças. Casou-se com uma filha de um rico industrial romeno, que se tornou seu mecenas. Foram para Paris após o esfacelamento dos Habsburg, onde abriu uma galeria de vanguarda em 1939, expondo basicamente surrealistas. Com o fechou a galeria e fugiu para Nova Iorque, neste ponto seguindo a mesma trajetória que Peggy Guggenheim.

Sempre amparado pelo sogro, comprou um apartamento em Manhattan e uma casa nos Hamptons, nos quais promovia festas e temporadas de veraneio - Pollock e De Kooning eram freqüentadores habituais. Finda a guerra dissolveu a sociedade com a galeria em Paris, embora eventualmente vendesse alguns quadros mandados pelo ex-sócio. Foi curador de algumas exposições, geralmente em parceria com Sidney Janis.

Em 1957 abriu a galeria que levou seu nome, que de um empreendimento domiciliar evoluiu tornando-se a mais importante do mundo nas décadas de 60 e 70. A chave para isso foi levar a sério os palpites de sua esposa Ilana Sonnenberg e de seu gerente Ivan Karp, que ajudaram a criar o discurso legitimador da segunda escolha artística surgida

²³³ Greffe (2007:65)

²³⁴ Cohen-Solal (2010)

nos Estados Unidos: a pop art.²³⁵ Retirou artistas como Robert Rauschenberg e Jasper Johns de cortiços sem água quente; além de comprar os quadros lhes dava mesada para viverem num padrão de classe média enquanto não se tornavam um sucesso. Promovia seus pupilos em todo o mundo, graças a uma rede de algumas poucas galerias, modelo seguido mais tarde por seu ex-funcionário Larry Gagosian.

Cobrava uma comissão de 50% sobre o valor dos quadros que vendia, como era praxe no mercado. Mas poucos o acompanhavam ao garantir uma mesada a seus artistas, nos moldes de Durand-Ruel. Embora os valores fossem mantidos em segredo, especulava-se que alguns chegavam a receber até 50 mil dólares por mês. Essa prática chegou a colocar as finanças da galeria em risco durante os primeiros anos de atividade, mas garantiu a permanência de seus artistas, o que acabou se revelando um investimento lucrativo – a firma não corria o risco de perder seus fornecedores para a concorrência.²³⁶

Sua maior inovação foi conseguir, sabe-se lá por quais métodos, que Robert Rauschenberg ganhasse o Grande Prêmio da Bienal de Veneza em 1962, uma espécie de Prêmio Nobel da pintura, sob protesto irado da crítica européia, que não aceitava aquilo como arte. Mas como o mercado europeu era inteiramente secundário, como continua sendo, os compradores norte americanos garantiram o sucesso da nova escola. Assim a ação de Castelli foi bem sucedida e a pop art acabou aceita como arte em todo o mundo.

A galeria atraiu grandes colecionadores que compravam não apenas para apreciar, mas para aproveitar o movimento especulativo enquanto os preços ainda estavam relativamente baixos. Entre os americanos destacou-se o novo-rico Robert Scull, dono de uma grande frota de taxis. Entre os estrangeiros foram especialmente importantes o industrial alemão Peter Ludwig e o conde Giuseppe Panza di Biumo.

Leo Castelli reproduziu a velha prática inaugurada por Durand-Ruel do galerista que sustentava artistas, promovia novas escolas e ajudava a produzir o discurso que as sustenta. Desse sucesso derivou a infinidade de novas escolas e dissidências de escolas

²³⁵ Marquis(2010).

²³⁶ Goldstein (2000:287).

que caracterizaram a contemporaneidade desde os anos 1970, e se legitimam igualmente em escala global, através da rede de feiras e bienais. Até o fim da vida sua galeria acompanhou as vanguardas, tendo aberto espaço para diversas correntes, como a Op Art e a arte conceitual.

Além de atuar no centro de grandes operações no mercado, Castelli também merece destaque por pequenos gestos. No final dos anos 70 um jovem casal de brasileiros, Monica e George Kornis, fazia sua primeira viagem a Nova Iorque. A galeria Castelli era um lugar de visitação obrigatório para qualquer interessado em arte contemporânea. Entraram tão tímidos quanto seu limitado orçamento de recém-formados permitia e foram abordados por um senhor gentil, que perguntou se, além de apreciar o que estava exposto, tinham interesse em algum tipo de obra especial. Responderam que gostariam de ver gravuras e foram informados que tal produto estava disponível em uma filial, situada a poucos quarteirões de distância. O casal caminhou até lá e se surpreendeu ao ser recebido na porta pelo mesmo senhor gentil, que devia ter tomado um taxi pra vir atender aos jovens. Manifestaram sua surpresa pelo tratamento, pois era evidente que não poderiam comprar mais do que alguma bagatela no valor de uma refeição barata. O velhinho respondeu que no futuro eles comprariam. Quarenta anos depois Monica e George são os maiores colecionadores de gravuras do Brasil.

Ninguém se torna o mais importante marchand do mundo por acaso.

5.4.2 Dois artistas 100% americanos: Pollock e Warhol

Oriundo de uma família da baixa renda, Jackson Pollock (1912-1956) começou a estudar arte na *Manual Arts High School* de Los Angeles em 1928, de onde foi expulso no ano seguinte por problemas disciplinares, em parte ligados ao alcoolismo. Foi morar em Nova Iorque em 1930 para estudar na *Art Student's League* com seu irmão Charles tornando-se aluno do pintor regionalista Thomas H. Benton. Para custear seus estudos teve diversos empregos mal remunerados, como porteiro de escolas públicas e, durante as férias,

lenhador na Califórnia. Em períodos difíceis praticou pequenos roubos de comida e gasolina.²³⁷

Em 1931 mudou-se para o Greenwich Village, onde freqüentou o cluster de artistas de vanguarda, críticos e colecionadores. Inscreveu-se em um curso de pintura mural patrocinado pelo governo estadual, então sob a direção de Franklin Roosevelt. Pollock foi um dos artistas que sobreviveu durante a grande depressão graças aos programas de apoio do New Deal. Em 1935 arranhou emprego como restaurador de monumentos para o *NYC Emergency Relief Bureau*. No mesmo ano inscreveu-se no *Federal Arts Project* da *Works Progress Administration*. O programa pagava um salário suficiente para a subsistência a artistas que produzissem pelo menos uma obra a cada dois meses. Além disso Pollock trabalhou na restauração de murais e, em 1936, freqüentou um laboratório dirigido por David Alfaro Siqueros, o que o preparou para obras de tamanho grande. O artista de temperamento difícil aguçado pelo alcoolismo entrou e saiu diversas vezes do programa, até que o mesmo foi extinto em 1943, quando o pleno emprego trazido pela II Guerra tornou desnecessário tal tipo de suporte. No mesmo ano teve sua primeira exposição individual.

O final da guerra e o advento da bomba atômica trouxeram uma cultura de desencanto com uma humanidade capaz de destruir a si própria. Diante de uma Europa destruída, os Estados Unidos assumiram o papel de centro do mercado mundial de arte, consagrando o Expressionismo Abstrato, tendo Pollock e Mark Rothko como expoentes. Um grupo de galeristas nova-iorquinos bancou as exposições e o crítico Clement Greenberg forneceu o discurso que legitimava a nova arte, a primeira tipicamente norte-americana. Apareceram os primeiros colecionadores, o que permitiu ao grupo de artistas sobreviver confortavelmente às custas de suas vendas. Em 1945 sua esposa o levou para morar em uma casa de fazenda em Long Island, sem aquecimento nem banheiro interno, para ter um espaço para pintar obras de grande porte e, simultaneamente, tentar afastá-lo do alcoolismo.

²³⁷ Wigal (sd) classifica o Village em 1940 como a principal colônia de artistas fora de Paris.

Em 1948 Peggy Guggenheim mostrou 6 quadros de Pollock na Bienal de Veneza e o pintor participou de uma exposição no MoMA. Em 1949 teve sua segunda exposição individual e a revista *Life*, em uma reportagem de quatro páginas, o apontou como o maior pintor americano. No ano seguinte o MoMA comprou pela primeira vez um quadro do artista, que em seguida foi transformado em um ícone da grande imprensa. A junção da mídia com o museu lhe conferiu a condição de líder informal do grupo, com reflexo em seus preços. Em 1949, nenhum quadro seu era vendido por mais de 1.500 dólares; em 1955 o teto tinha subido para 6 mil dólares; em 1956, com resultado de sua morte, o teto passou para 30 mil dólares, passando sucessivamente para 2,5 milhões em 1987 e 10 milhões em 1989. O quadro *nº 12, 1949* foi adquirido por 300 dólares em 1949, doado ao MoMA em 1952 e vendido em leilão em 2004 por 11,5 milhões de dólares.²³⁸

Mesmo com o sucesso Pollock parece sempre ter tido dúvidas acerca da qualidade de sua obra, em parte porque, ao contrário da grande maioria de seus colegas, nunca soube desenhar satisfatoriamente. A ele é atribuído o desabafo: “Você acha que eu teria pintado esta merda se soubesse como desenhar uma mão direito ...”

---x---

Nascido Andrew Wahola, Andy Warhol (1928-1987) foi um ilustrador de sucesso que se esforçou ao máximo para ser reconhecido como artista. Filho de um mineiro de Pittsburgh, estudou desenho comercial na Carnegie Mellon University e mudou-se para Nova Iorque para trabalhar em propaganda. Durante a década de 50 tinha aumentado muito a circulação de revistas semanais a cores,²³⁹ o que fez expandir muito o mercado para desenhistas ilustradores, e Warhol foi um dos mais bem sucedidos. Consagrou-se desenhando anúncios de sapatos e depois fez capas de discos, programas de teatro, sobrecapas para livros, sacolas de compras, convites para eventos e todo o tipo de anúncios coloridos. Em 1957 ganhou uma medalha do *Art Directors Club* e em 1960 comprou um imóvel na Lexington Avenue pagando 60 mil dólares à vista (um engenheiro

²³⁸ Hutter e Frey (2010:43).

²³⁹ A despesa com propaganda em revistas nos Estados Unidos subiu de 515 milhões de dólares em 1950 para 941 milhões em 1960 (Marquis, 2010:91).

ganhava cerca de mil dólares por mês).²⁴⁰ Em paralelo produzia quadros em diversos estilos, reproduzindo cartuns, garrafas de refrigerantes, notas de dólar e anúncios diversos.

Durante anos freqüentou o mundo da arte, com suas festas e vernissages, e bajulou críticos e galeristas para conseguir espaço no universo da *pop*. Tentou sem sucesso estabelecer amizade com Robert Rauchenberg e Jasper Johns e durante um certo período escreveu quase diariamente para Truman Capote, sem receber resposta.²⁴¹ Em 1961 conseguiu mostrar sua obra a Ivan Karp, que então já tinha descoberto diversos artistas pop para a Galeria Castelli, com Klaus Oldenburg, Roy Lichtenstein e James Rosenquist.

Castelli, porém, recusou o artista, achando que sua obra era demasiado parecida com a de Roy Lichtenstein, que já representava. Durante os três anos seguintes Warhol conseguiu umas poucas exposições individuais ou coletivas pelo país, expondo séries de silkscreens de latas de sopa e retratos de celebridades com diferenças mínimas entre cada exemplar, sem muito sucesso.

Em 1964 começou a fazer esculturas e produziu 368 réplicas de caixas de supermercado de produtos como *Corn Flakes*, sopas Campbell e sabão em pó Brillo, que conseguiu expor em Nova Iorque. Sua sorte começou a mudar quando conseguiu uma reportagem de seis páginas na revista Newsweek e Leo Castelli aceitou conceder-lhe uma exposição individual. As festas que dava em seu estúdio - *The Factory* - passaram a atrair celebridades do mundo da arte. Começou a vender retratos em serigrafias feitos a partir de fotografias instantâneas por 25 mil dólares cada. A tentativa de assassinato que sofreu, dois dias antes de Bob Kennedy, levou-o às primeiras páginas dos jornais e ao horário nobre das televisões, o que reforçou sua imagem e aumentou seus preços.

Oriundo do mundo da propaganda, Andy Warhol conseguiu se destacar criando uma imagem de artista exótico, chamando a atenção sobre sua obra escandalosa e se impondo aos galeristas; esta foi uma de suas inovações. Mas sua inovação mais importante

²⁴⁰ Marquis (2010:90-1).

²⁴¹ Marquis (2010:112).

consistiu em vender como pinturas peças que não passavam de serigrafias, tipo de gravura de baixíssimo custo desenvolvida no século XX, geralmente utilizada para decorar camisetas. Warhol nem mesmo produzia as serigrafias; costumava tirar fotos em Polaroid e encarregar seus assistentes de imprimi-las em telas, por vezes em dezenas de cores diferentes. A mão do artista deixava de ter qualquer importância para a valorização da obra: só sua assinatura importava. Isso foi um corte radical no mundo da pintura, com o qual podemos encerrar esta síntese histórica.

6 Substituição de importações e relações centro-periferia no mercado de pinturas: uma hipótese

A produção artística acompanha a riqueza, mas geralmente o faz com algum atraso. Durante o Renascimento seu centro se localizou na península italiana, com a corte papal e as cidades mercantis, Veneza, Roma e Florença à frente, mas também Pádua, Urbino e algumas outras. Nestes locais estava a maior parte dos mecenas que faziam encomendas a artistas que desde então passaram a ser considerados mestres, como Michelangelo, Leonardo Da Vinci e Rafael Sanzio.

A prosperidade italiana durante o século XV e parte do XVI estava ligada ao controle do comércio no Mediterrâneo e no Mar Negro, bem como à progressiva substituição de importações de artigos de artigos de luxo. Continuou, porém, para os comerciantes italianos a intermediação entre os fornecedores orientais de especiarias e os consumidores europeus. Em meados do século XV chegou uma leva de artistas e intelectuais bizantinos que fugiam da expansão turca e trouxeram para a península a convicção de que faziam arte do melhor nível.

A expansão portuguesa para a Índia, ao eliminar grande parte dos intermediários, permitiu o barateamento de especiarias asiáticas e deslocou para o Atlântico as principais rotas do comércio marítimo europeu. Mas os navegadores portugueses limitavam-se ao modal oceânico, leiloando sua carga nos Países Baixos e deixando sua distribuição a cargo dos comerciantes que há séculos operavam através da rede de feiras que ligava as principais

cidades europeias. Por isso Lisboa não se transformou em um centro cultural do padrão de Antuérpia e Amsterdam.

O enriquecimento das elites nas cidades dos Países Baixos provocou uma mudança no consumo de bens de luxo, possivelmente por emulação do comportamento das elites italianas. Tapetes orientais e pinturas em tela de artistas peninsulares passaram a enfeitar as moradias dos mais ricos. Mas um tipo de pintura não podia ser importado: o retrato, um bem não comerciável porque sua confecção é necessariamente presencial.²⁴² Esse tipo de tarefa ficou a cargo dos artesãos anônimos que antes pintavam placas para lojas e cromos para enfeitar as paredes daqueles que ganhavam mais do que o necessário para a sobrevivência. Com o tempo esses artesãos passaram a ser referidos pelo nome, transformando-se em marcas: Van Dick, Van Erick, Rembrandt... Embora seus grandes retratos fossem encomendados por altos preços, esta demanda era eventual e incerta, o que os levava a pintar paisagens e cenas de gênero (cenas da vida cotidiana) de pequeno porte, que colocavam no mercado em busca de consumidor.

As obras importadas eram em pequeno número e geralmente com tema religioso. Atingiam a poucas famílias e eram rejeitadas pelos adeptos da Reforma. Isso abriu uma janela no mercado para produtores locais, que se ampliou a partir de 1580 com a guerra de independência dos Países Baixos, que reduziu muito a participação dos batavos no comércio mediterrâneo. Teve lugar então um processo de substituição de importações de pinturas. Os Países Baixos, que até então eram consumidores, passaram a produtores e a pintura local viveu um século de glória. Verificava-se então um processo de substituição de importações com a disseminação de um bem inferior produzido no local de consumo.

Ao mesmo tempo ocorria uma transformação nas cidades; no início do século XVI Antuérpia perdeu sua condição de cidade mais importante dos Países Baixos devido ao assoreamento de seu porto e, mais tarde, pela guerra de independência. Mas a cidade, juntamente com seu satélite Leiden, continuou sendo um centro produtor de pintura. Aí

²⁴² Esse princípio só foi quebrado nos anos 1960, por Andy Warhol, que usava fotografias instantâneas; mas seu objetivo não era reproduzir com fidelidade a fisionomia do artista.

ficava o ateliê de Pieter Paul Rubens²⁴³ mas, acima de tudo, tinha se transformado em um centro de manufatura de cromos baratos, que eram vendidos em feiras em toda a Europa. A dupla Antuérpia-Leiden foi perdendo importância enquanto centro comercial, mas por mais de um século prosperou como centro exportador de gravuras e pinturas baratas. O mesmo será observado no final do século XVII, quando Amsterdam perde o controle sobre parte do comércio oriental para os ingleses: a perda de dinamismo leva os produtores a buscarem novos negócios no exterior. Seus principais mercados eram Paris e Londres.

A capital francesa abrigava uma das cortes mais opulentas da Europa, cujo consumo suntuário preocupava os primeiros pensadores mercantilistas. Repetia-se o processo observado nos vizinhos do norte: no mercado do luxo há importação de pinturas dos consagrados italianos e, em segundo plano, holandeses e flamengos. No mercado popular entram cromos baratos e principalmente gravuras.

Mas a posição de importador de bens de luxo não será bem aceita na corte dos Luíses. E logo os mercantilistas passaram a promover a substituição de importações, com a fábrica de porcelanas de Sèvres, a fábrica dos tapeceiros Gobelins e as “fábricas” de obras de arte, a Academia Real de Pintura e Escultura (com seu complemento a Escola de Belas Artes). O objetivo era emular a melhor arte italiana, não à toa (i) o primeiro pintor francês de destaque, Nicholas Poussin, viveu a maior parte de sua vida em Roma, e (II) os melhores alunos da Escola de Belas Artes eram agraciados com o Prêmio de Roma. As primeiras encomendas de obras caras feitas aos pintores franceses são retratos. Quando seu prestígio aumentou adotaram o tema histórico, que acabou consagrado pela Academia e pela Escola de Belas Artes. O espaço de consagração será outra inovação institucional, o Salão bianual, onde as obras são expostas à avaliação da crítica e ao opróbrio do populacho.

Um processo similar ocorrerá em Londres, com o processo de substituição de importações começando pelo retrato (não só de pessoas, como de animais de raça) e, tal como do outro

²⁴³ Que encontrava seus clientes nas cortes de Roma e da Espanha.

lado do canal, se consolidando com inovações institucionais similares, a Royal Academy e seu Salão.

Já nos Estados Unidos a substituição de importações ocorrerá durante a II guerra mundial, devido ao fechamento do mercado europeu. Inicialmente muitos artistas migraram para os EUA, especialmente modernistas alemães, repudiados pelos nazistas como “degenerados”. Mas logo vai aparecer uma inovação estética, a nova escola do expressionismo abstrato, com Jackson Pollock e Willem de Kooning. Essa inovação foi vencedora por se apoiar em todo um conjunto de instituições que a validaram e difundiram, o sistema universitário, os museus e a imprensa - tanto especializada como aquela voltada para o grande público, que transforma os artistas em celebridades exóticas.

Bibliografia

ABBING, Hans (2003). “Support for artists”, in Towse (2003).

ABBING, Hans (2002). *Why are artists poor?* Amsterdam: Amsterdam University Press.

ADAM, Georgina (2014). *Big bucks. The explosion of the art market in the 21st century.* Surrey: Lund Humphries.

AKERLOFF, George A.(1970). “The market for ‘lemons’: quality uncertainty and the market mechanisms. *The Quarterly Journal of Economics*, vil. 84, nº 3.

ALLEN, Brian [ed.] (1995). *Towards a modern art world.* New Haven: Yale university Press.

ALTHUSSER, Louis e BALIBAR, Étienne (1973). *Lire le Capital.* Vol. 1.Paris: François Maspero.

ALVAREZ, Mari-Tere (2016). "Artistic enterprise and spanish patronage: the art market during the reign of Isabel of Castile (1474-1504)", in North e Omrod (2016).

AMES-LEWIS, Francis (2000). *The intelectual life of the early Renaissance artist.* New Haven: Yale university Press.

AMORE, Anthony M. (2015). *The art of the con. the most notorious fakes, frauds, and forgeries in the art world*. New York: St. Martin Press.

ANDERSON, Janice (1996). *The life and works of Modigliani*. Bristol: Parragon Book Service.

ASHENFELTER, Orley (2003). "Art auctions", in Towse (2003).

ASSOULINE, Pierre (2004). *Discovering Impressionism. The life of Paul Durand-Ruel*. New York: The Vendome Press.

AYRES, James (2014). *Arts, artisans and apprentices. Apprentice painters and sculptors in the early modern tradition*. Oxford: Oxbow Books.

BARBUSSE, Henri (s/d). *Meissonier. Masterpieces in colour*. Sem indicação de editora.

Barragán, Paco (2008). *The art fair age*. Milano: Edizione Charta.

BARREL, John (2012). "The English pleasures of Vauxhall", in *The Times Literary Supplement*, January 25.

BARZEL, Yoram (2002). "Measurement of cost and the organization of markets", in *Journal of Law and Economics*, vol. XXV.

BARZEL, Yoram (2004). *The law of one price, costly information and the law of price convergence*. Mimeo. Disponível em <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.195&rep=rep1&type=pdf>, acesso em 31/03/2022.

BAUMOL, William J. (2003). "Applied welfare economics", in Towse (2003).

BAUMOL, William J. e BOWEN, William G. (1966). *Performing arts: the economic dilemma*. New York: Twentieth Century Fund.

BAULMOL, William J. (1986). "Unnatural value: or art investment as a floating game", *The American Economic Review*, Vol. 76, nº 2.

BATHELT, H., MALBERG, A. E MASKELL, P. (2004). "Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation". *Progress in Human Geography*, 28, 1.

- BAXANDALL, Michael (1988). *Painting and experience in fifteenth century Italy*. Oxford: Oxford University Press.
- BAYER, Thomas M. e Page, John R. (2011). *The development of the art market in England: money as muse*. London: Pickering & Chatto.
- BECKER, Howard S. (2008). *Art worlds*. Berkeley: University of California Press.
- Bellini, Andrea [ed.] (s/d). *Collecting contemporary art*. JRP/Ringier.
- BENHAMOU, Françoise (2007). *A economia da cultura*. Cotia, SP: Ateliê Editorial.
- BENHAMOU, Françoise (2006). *Lês dérèglements de l'exception culturelle*. Paris: Éditions du Seuil.
- BENHAMOU, Françoise (2003). "Artist's labour markets", in Towse (2003).
- Benhamou-huet, Judith (2001). *The worth of art. Pricing the priceless*. New York: Assouline Press.
- Benhamou-huet, Judith (2008). *The worth of art (2)*. New York: Assouline Press.
- BEHRMANN, S. N. (2002). *Duveen, o marchand das vaidades*. São Paulo: BEI Comunicação.
- BELL, Suzanne (2009). *Fakes and forgeries*. New York: Facts in File.
- BERG, Maxine e EGER, Elizabeth [eds.](2003). *Luxury in the eighteenth century. Debates, desires and delectable goods*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.:
- BERG, Su-Hyun e HASSINK, Robert (2014). "Creative industries from an Evolutionary perspective: a critical literature review". *Geography Compass*, 8/9.
- BIANCHI, Marina (2014). "The allure of novelty and uncertainty in art consumption". Dempster (2014).
- BLOM, Phillip (2003). *Ter e manter. Uma história íntima de colecionadores e coleções*. Rio de Janeiro: Record.
- Blondé, B. e Van Damme, I. (2006). "Consumer and retail 'revolutions'. Perspectives from a declining urban economy: Antwerp in the seventeenth and eighteenth centuries". *XIV International Economic History Congress*, Helsinki.

- BOURDIEU, Pierre (1974). *A economia das trocas simbólicas*. São Paulo: Perspectiva.
- BOWNESS, Alan (1990). *The conditions of success. How the modern artist rises to fame*. Walter Neurath memorial lecture 1989. New York> Thames and Hudson.
- Brauer, Fae (2013). *Rivals and conspirators: the Paris salons and the modern art centre*. Cambridge: Cambridge Scholars Publishing.
- Buck, Louisa e Greer, Judith (2006); *Owning art. The contemporary art collector's handbook*. London: Cultureshock Midia Ltd.
- Bulhões, Maria Amélia (2014). *As novas regras do jogo: o sistema de arte no Brasil*. Porto Alegre: Zouk.
- BURKE, PETER (1986) *The Italian Renaissance. Culture and society in Italy*. Princeton: Princeton university Press.
- BURNHAM, Sophy (2000). *The art crowd*. Lincoln: TheAuthor's Guild Backprint.com.
- CAMERON, Sam (2003). "Criticism in the arts", in Towse (2003).
- CARRID, Elizabeth (2007). *The Warhol economy. How fashion, ant & music drive New york city*. Princeton: Princeton University Press.
- Castaner, Xavier (2014). "Cultural innovations by cultural organizations". Ginsburgh e Throsby (2014).
- CASTELLUCCIO, Stéphane [ed.] (2009). *Le commerce du luxe à Paris aux XVIIe et XVIIIe siècles*. Bern: Peter Lang.
- CAUQUELIN, Anne (2005). *Arte contemporânea: uma introdução*. São Paulo: Martins Fontes.
- CAVES, Richard H. (2000). *Creative industries. Contracts between art and commerce*. Cambridge, Mass./London: Harvard University Press.
- CHAPAIN, C., COOKE, P., DE PROPIS. L., MACNEILL, S. E MATEOS-GARCIA, J. (2010). *Creative clusters and innovation. Putting creativity on the map*. Research report november 2010, London: Nesta. Disponível em https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/creative_clusters_and_innovation.pdf, acessado em 21/09/2017.

- CASTELLUCCIO, Stéphane (2009). *Le commerce du luxe à Paris aux XVIIe et XVIIIe siècles*. Bern: Peter Lang.
- COGORNO, Luisa, Di Fiore, Angelo, Di Fiore, Gaspare e Rubbiani, Mariana (1988). *Hogarth*. Regards sur la peinture n° 23. Paris, Éditions Fabris.
- COHEN, Rachel (2013). *Bernard Bereson. A life in the picture trade*. New Haven: Yale University Press.
- COSTA, Lygia Martins (2002). *De museologia, arte e políticas de patrimônio*. Rio de Janeiro: IPHAN.
- CHONG, Derrick (2010). *Art management*. London: Routledge.
- COHEN-SOLAL, Annie (2010). *Leo & his circle. The life of Leo Castelli*. New York: Alfred A. Knopf.
- CLARK, Kenneth (1960). "Bernard Berenson", *The Burlington Magazine*, n° 690, vol. CII.
- COLBERT, François (2003). "Management of the arts", in Towse (2003).
- COLBERT, François (2003a). "Marketing the arts", in Towse (2003).
- CORNES, Richard e Sandler, Todd (1996). *The theory of externalities, public goods and club goods*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CORNFIELD, Penelope J. (2012). *Vauxhall, sex and entertainment*. London: History and Social Action Publications.
- COWEN, Tyler (2000). *In praise of commercial culture*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- CRISTOPHERSON, Tom (2014). "Art market risk and complexity: an insider's view". Dempster (2014).
- CROW, Thomas E. (1985). *Painters and public life in 18th century Paris*. Yale University Press, New Haven and London.
- CRUNDEN, Robert M. (1993). *American salons. Encounters with European modernism, 1885-1917*. New York: Oxford University Press.

CUCCIA, Tiziana (2003). “Contingent valuation”, in Towse (2003).

CURRID, Elizabeth (2006). “New York as a global creative hub: a competitive analysis of four theories of world cities”, *Economic Development Quarterly*, vol. 20, n° 4, November.

CURRID, Elizabeth (2007). *The Warhol economy: how fashion, art and music drive New York City*. Princeton: Princeton University Press.

CURRID, Elizabeth e WILLIAMS, Sarah (2009). “The geography of buzz: art, culture and the social milieu in Los Angeles and New York”, *Journal of Economic Geography*, pp. 1-29.

Davis, Ron (2005). *Art dealer’s field guide. How to profit in art buying and selling valuable printings*. Jacksonville, Florida: Capital Letters Publ.

DE MARCHI, Neil (1995). “The role of Dutch auctions and lotteries in shaping the art market(s) of 17th century Holland. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 28.

DE MARCHI, Neil e VAN MIGROET, Hans J. (1994). “Art, value and market practices in the Netherlands in the seventeenth century”. *The Art Bulletin*, vol. LXXVI.

DE MARCHI, Neil e VAN MIGROET, Hans J. (2000). “Rules versus play in early modern art markets”, in *Recherches Économiques de Louvain – Louvain Economic Review*, 66(2).

DE MARCHI, Neil. e VAN MIGROET, Hans J. (2006). "The Antwerp-Mechelen production and export complex", in Golahny, Michuzuki e Vergara (2006).

DE MARCHI, Neil. e VAN MIGROET, Hans J. (2008). “The history of art markets”. Ginsburg, V.A. e Throsby, D. [eds.] (2008). *Handbook of the economics of art and culture*. Amsterdam: Elsevier North Holland.

DE VRIES, Jan (2003). “Luxury in the Dutch Golden Age in theory and practice”, in Berg e Eger (2003).

DEMPSTER, Anna M. (2014). *Risk and uncertainty in the art world*. London: Bloomsbury.

Dickey, Stephanie (2006). "Thoughts on the market for Rembrandt portraits etchings", in Golahny, Michuzuki e Vergara (2006).

Dimson, Elroy (2014). "The investment performance of art and other collectibles". Dempster (2014).

DUMAS, Ann (2007). "Ambroise Vollard, patron of the avant-garde", in Rabinow (2007).

EKELUND JR, Robert E., JACKSON, John D. e TOLLISON, Robert D. (2017). *The economics of American art. Issues, artists, and market institutions*. New York: Oxford University Press.

Epstein, S.R. e Prak, Marteen [eds.] (2008). *Guilds, innovation, and the European economy, 1480-1800*. Cambridge: Cambridge University Press.

Erber, Fabio (2004). "Innovation and the development convention in Brazil". *Revista Brasileira de Inovação*, Vol. 3, nº 1, junho.

ETRO, Federico (2017). *The economics of Renaissance art*. Working paper nº 13, Department of Economics, Ca' Foscari University of Venice.

ETRO, Federico e STEPANOVA, Elena (2013). *The market for paintings in the Netherlands during the seventeenth century*. Working paper nº 16, Department of Economics, Ca' Foscari University of Venice.

EWING, Dan (1990). "Marketing art in Antwerp, '460-1560: Our Lady's *pand*." *The Art Bulletin*, Vol. LXII, nº 4, December 1990.

FINDLAY, Michael (2004). "The catalogue raisonné in the art market", in Spencer (2004).

Findlay, Michael (2012). *The value of art: money, power, beauty*. Munich: Prestel Verlag.

Finnsson, Kárl (2012). *An overview of the market of artworks from the Renaissance to Modernity*. Ritgero til BA-prófs I Listfræoi, setembro 2012. Disponível em <http://skemman.is/stream/get/1946/12882/31253/1/artmoney.pdf>.

FLESCHER, Sharon. (2004). "The International Foundation for Art Research", in Spencer (2004).

FLETCHER, Pamela e HELMREICH, Anne (2011). *The rise of the modern art market in London, 1850-1939*. Manchester: Manchester University Press.

FORGY, Mark (2012). *The forger's apprentice. Life with the world's most notorious artist*. Es. Mark Forgy.

FRANK, Dan (2015). *Paris boêmia. Os aventureiros da arte moderna (1900-1930)*. Porto Alegre L&PM.

FREY, Bruno S. (2003). *Arts & economics. Analysis & cultural policy*. Berlin: Springer.

Galeson, David W. (2006). *Old masters and young geniuses. The two life cycles or artistic creativity*. Princeton & Oxford: Princeton University Press.

Galeson, David W. (2017). *Pricing revolution: from Abstract Expressionism to Pop Art*. Becker Friedman institute for Research in Economics, The University of Chicago, Working Paper n° 2017-14.

GAYFORD, Martin (2014). *Miguel Ángel. Una vida épica*. Barcelona: Taurus.

GERLIS, Melanie (2014) *Art as investment? A survey of comparative assets*. Surrey: Lund Humphries.

Gibson-Wood, Carol (2002) "Picture consumption in London at the end of the seventeenth century". *The Art Bulletin*, Vol. 84, n° 3, September.

GILL, Anton (2005). *Peggy Guggenheim: a vida de uma viciada em arte*. São Paulo: Globo.

GINSBURG, Victor A. (2003). "Art markets", in Towse (2003).

GINSBURG, Victor A. e THROSBY, Daniel (2014). *Handbook of the economics of art and culture*, volume 2. Amsterdam: Elsevier.

GOEDE, Celia (2013). *Inovative guilds in the dutch Golden Age*. Trabalho apresentado ao NEH Seminar for School Teachers. University of Massachusetts Dartmouth.

Glasgow, Mary (1975). "The concept of the Arts Council", in Keynes, Milo, *Essays on John Maynard Keynes*. Cambridge: Cambridge University Press.

- GOLAHNY, A., MOCHIZUKI, M.M. E VERGARA, L. [eds.] (2006). *In his milieu. Essays on Netherlandish art in memory of John Michael Montias*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- GOLDGAR, Anne (2007). *Tulipmania. Money, honor and knowledge in the Dutch golden age*. Chicago: University of Chicago Press.
- GOLDSTEIN, Malcolm (2000). *Landscapes with figures. A history of art dealing in the United States*. Oxford :Oxford University Press.
- GOLDTHWAITE, Richard A. (2009). *The economy of Renaissance Italy*. Baltimore: The John Hopkins University Press.
- Goodwin, James [ed.] (2008). *The international art markets. The essential guide to collectors and investors*. London and Philadelphia: Kogan Page.
- GRAMPP, William D. (1989). *Pricing the priceless. Arts, artists and economics*. New York: Basic Books.
- GREEN, Nicholas (1989). "Circuits of production, circuits of consumption", *Art Journal*, spring, 1989, vol, 48, n° 1.
- GREFFE, Xavier (2007). *Artistes et marchés*. Paris: La Documentation Française.
- GREFFE, Xavier (2002). *Arts et artistes au miroir de l'économie*. Paris: Editions UNESCO/Econômica.
- GREENHALGH, Shaun e JANUSZCAK, Waldemar (2017). *A forger's tale*. Sidney:Allen & Unwin.
- GROW, Isabelle (2009). *High Price. Art between the market and celebrity culture*. New York: Sternberg Press.
- GUERZONI, Guido (2016). "The Italian renaissance court's demand for the arts: the case of d'Este of Ferrara", in North and Omrod (2016).
- GUILBAUT, Serge (1983). *How New York stole the idea of modern art. Abstract expressionism, freedom and the Cold War*. Chicago: The University of Chicago Press.
- GUITONNEAU, Mathieu (2014). *Nicholas Poussin et le classicisme. Un Peintre français à Rome*. Namur: Lemaitre Publishing.

Haden-Guest, Anthony (1996). *True collors. The real life of the art world*. New York, The AtlanticMonthly Press.

HALASZ, Judith (2015). *The bohemian ethos*. New York: Routledge.

Hall, Jayson Y. (2005). "Lobbying for arts and culture: from the culture wars to the rise of new issues", *The Journal of Arts Management, Law, and Society*, vol. 35, nº 3.

HAMILTON, James (1997). *Turner*. New York: Random House.

HEBBORN, Eric (1991). *Drawn to trouble. Confessions of a master forger*. New York: Random House.

HEINICH, Natalie (2014). "Práticas da arte contemporânea: uma abordagem pragmática a um novo paradigma artístico" in *Sociologia & Antropologia*, v. 4-02, outubro 2014.

HENRY, Jane e MAYLE, David (2016). *Creativity and innovation*. The Open Unicersity.

HOOCK, Holger (2003). *The king's artists. The Royal Academy of Arts and the politics of British culture 1760-1840*. Oxford: Oxford University Press.

HOOK, Phillip (2017). *Rogue' gallery. A history of art and its dealers*. London: Profile Books.

HOVING, Thomas (1997). *False impressions. The hunt for big-time art fakes*. New york: touchstone.

HUNTER, Lisa (2006). *The intrepid art collector. The begginer's guide to finding, buying, and appreciating art on a budget*.New York, Three Rivers Press.

HUTCHISON, Jane Campbell (1990). *Albrecht Durer: a biography*. Princeton: Princeton University Press.

HUTTER, Michael; KNEBEL, Christian; PIETZNER, Gunnar e SCHAFFER, Maren (2007). "Two games in town: a comparison of dealer and auction prices in contemporary visual arts markets".*Journal of Cultural Economics*, vol. 31, Springer.

HUTTER, Michael; FREY, Bruno (2010). "On the influence of cultural value on economic value", in , vol. 120/1

IRVING, Clifford (2012). *Fake! The story of Elmyr de Hory, the gratest forger of our time*. Cliford Irving Ed.

ISAACSON, Walter (2017). *Leonardo da Vinci*. Rio de Janeiro: Intrínseca.

JAGER, Angela (2015). “‘Everywhere illustrious histories that are a dime of dozen:’ The mass market for history paintings in seventeenth-century Amsterdam”, *Journal of Historians of Netherlands Art* 7:1 (winter 2015).

JANKOWSKA, Barbara (2013). Competition as an attribute of clusters fostering innovativeness of enterprises – the case of one creativity cluster”. *International Journal of Business and Management Studies*, vol. 5, nº 1.

Jeffry, Joan (2005). “Managing uncertainty: the visual art market for contemporary art in the United States”, in Robertson (2005).

KAHNEMAN, Daniel (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva.

KAHNWEILER, Daniel-Henri e CRÉMIEUX, Francis (1988). *Mes galeries et mes peintres. Entretiens*. Paris: Gallimard.

KAPLAN, Jstin (2007). *When the Astors owned New York. Blue bloods and grand hotels in a gilded age*. New York: Viking.

KELLY, Elish e O’HAGAN, John (2007). “Geographic clustering of economic activity: The case of prominent western visual artists”. *Journal of Cultural Economics*, vol. 31, Springer.

KING, Ross (2006). *The judgement of Paris. The revolutionary decade that gave the world Impressionism*. New York: Walker and Company.

KIRSHBERG, Volker (2003). “Corporate art sponsorship”, in Towse (2003).

KLAMER, Arjo(2014). “Without uncertainty, there is no art market”. Dempster, 2014).

Koldehoff, Stefan; Timm, Tobias (2013). *L’Affaire Beltracchi : Enquête sur l’un des plus grands scandales de faux tableaux du siècle et sur ceux qui en ont profité*. Jacqueline Chambon Editions.

LAMSTER, Mark (2009). *Master of shadows: the secret diplomatic career of the painter Peter Paul Rubens*. New York: Anchor.

LEVENSON, Rustin (2004). “Examining the techniques and materials of paintings”, in Spencer (2004).

LOCHER, Paul J. (2010). "How does a visual artist create an artwork?" in KAUFMAN, Cambridge: Cambridge University Press. James C. e Sternberg, Robert J. [eds.] *The Cambridge handbook of creativity*.

Macardé, Bernard (2008). *Marcel Duchamp. La vida a crédito*. Buenos Aires: Libros del Zorzal.

MACARTHY, Kevin F. ONDAATJE, Elizabeth H., BROOKS, Arthur e Szántó, Andrés (2005) *A portrait of visual arts. Meeting the challenges of the new era*. Santa Monica: Rand Corp.

MACAULIFFE, Mary (2011). *Dawn of the belle Époque. The Paris of Monet, Zola, Bernhardt, Eiffel, Debussy, Clemenceau, and their friends*. Lanham: Rowman and Littlefields Publishers.

MACE, M. e Ward. T. (2002). "modeling the creative processA ground theory analysis of creativity in the domain of art making". *Creativity Research Journal*, 12, vol. 2, 179-192

MADDEN, Christopher (2004). "Creativity and arts policy". *Journal of Arts and Management, Law and Society*. Summer 2004; 34.

Malinowsky, Bronislaw (1976). *Argonautas do Pacífico Ocidental*. São Paulo: Abril Cultural.

Marontate, Jan (2004). "Technical standards and institutionalization processes in the New Deal art projects", *The Journal of Arts Management, Law, and Society*, Vol. 33, nº 4.

MARQUIS, Alice Goldfarb (1991). *The art biz. The covert world of collectors, dealers, auction houses, museum and critics*. Chicago: Contemporary Books.

MARQUIS, Alice Goldfarb (2010). *The pop revolution. How an unlikely concatenation of artists, aficionados, businessmen, collectors, critics, curators, dealers and hangers-on radically transformed the art world*. Boston: MFA Publications.

MARSAN, Marie-Claire (2008). *La galerie d'art*. Paris: Filigranes Éditions.

MARTENS, Maximilian P. J. (2016). "Some aspects of the origins of the art market in fifteenth-century Bruges", in North e Omrod (2016).

MASON, Christopher (2005). *Lords & liars. Class, Geed, Excess: the secret story of the Christie's-Sotheby's conspiracy*. London: Gibson Square.

Mauss, Marcel (1974). “Ensaio sobre a dádiva. Forma e razão das trocas nas sociedades arcaicas”, in Mauss, Marcel, *Sociologia e antropologia*. São Paulo: EPU/EDUSP.

Mazza, Isidoro (2003). “Principal-agent analysis”, in Towse (2003).

McAndrew, Claire (2010). *Fine art and high finance. Expert advice on economics of ownership*. New York, Bloomberg Press.

McCarthy, Kevin F., Ondaatje, Elizabeth, Brooks, Arthur e Szánto, András (2005). *A portrait of the visual arts. Meeting the challenges of a new era*. Santa Monica: The Rand Corporation.

MCNEESE, Tim (2006). *Pablo Picasso*. New York: Chelsea House.

MCQUEEN, Alison (2003). *The rise of the cult of Rembrandt. Reinventing an old master in nineteenth century*. Amsterdam: University of Amsterdam Press

MEE JR., CHARLES I. (2013). *Rembrandt, a life*. New word City Ed.

MELLANDER, C., FLORIDA, R., MARTIN, R. POGUE, M. (2015). “Creativity, clusters and competitive advantage of cities”. *Competitiveness Review*, 25(5).

Millet, Catherine (2006). *L’art contemporain: histoire e geografie*. Paris: Flammarion.

Moeran, Brian e Pedersen, Jesper S. [eds.] (2011). *Negotiating values in the creative industries*. Cambridge: Cambridge University Press.

MONKHOUSE, William C. (1900). *Joshua Reynolds - a short biography*. Oxford: Oxford University Press.

MONTIAS, John M. (1990). “Socio-economic aspects of Netherlands art from the fifteenth century to the seventeenth century”, *The Art Bulletin*, vol. 72, nº 3, (Sep., 1990)

Moreau, François e SAGOT-DUVAROUX, Dominique (2010). *Le marché de l’art contemporain*. Paris: La Découverte.

Moulin, Raymonde (2009). *Le marché de l’art. Mondialisation et nouvelles technologies*. Paris: Flammarion.

NELSON, Jonathan K. e ZECKHAUSER, Richard J. [eds.] (2008). *The patron’s payoff. Conspicuous commissions in Italian renaissance art*. Princeton, Princeton University Press.

NOEL, Laurent (2014). "Dealing with uncertainties: the art market as a social construction". Dempster (2014).

North, Michael e Omrod, David [eds.](2016). *Art markets in Europe, 1400-1800*. London: Routledge.

NORTH Michael e MIGROET, Hans J. van (2000). "Rules versus play in early modern art markets", in *Recherches Économiques de Louvain*, v. 66 (2).

Obrist, Hans U. (2008). *Uma breve história da curadoria*. São Paulo: BEI.

O'CONNOR, Francis V. (2004). "Authenticating the attribution of art: connoisseurship and the law in the judging of forgeries, copies and false attributions", in Spencer (2004).

OECD (2004). *Manual de Oslo. Proposta de diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação tecnológica*. Rio de Janeiro: OECD/FINEP.

O'HAGAN, John e HELLMANZIK, Christiane (2008). "Clustering and migration of important visual artists: broad historical evidence", in *Historical Methods: a journal of Quantitative and Interdisciplinary History*, 41:3

PERENYI, Ken (2012) *Caveat emptor. The secret life of an American master forger*. New York: Pegasus.

PERL, Jed (2008). *New art city. Nova York, capital da arte moderna*. São Paulo: Companhia das Letras.

Pfister, Renée (2005). "Tax matters", in Robertson (2005).

PHILLIPS, Derek (2008). *Well-being in Amsterdam's Golden Age*. Amsterdam: Pallas Publications/Amsterdam University Press.

PLATTNER, Stuart (1996). *High art down home. An economic ethnography of a local art market*. Chicago: University of Chicago Press.

PLATTNER, Stuart (1998). "A most ingenious paradox: the market for contemporary fine art", *American Anthropologist*, 100 (2), 482-493.

Polsky, Richard (2003). *I Bought Andy Warhol*. New York And London: Blomsbury.

Polsky, Richard (2009). *I sold Andy Warhol (too soon)*. New York: Other Press.

PRAK, Marteen. (2006). *Craft Guilds in North-Western Europe (England, France, Low Countries)*. Seminário The Return of the Guilds. Utrecht, 5-7 October.

QUEMIN, Alain (2002). *L'art contemporain international: entre les institutions et le marché (Le rapport disparu)*. Nimes: Ed. Jaqueline Chambon/Artprice.

Rabinov, Rebecca A. [ed.] (2007). *Cézanne to Picasso. Ambroise Vollard, patron of the avant-garde*. New Haven: Yale University Press.

RAGAI, Jehane (2018). *The scientist and the forger: probing a turbulent art world*. New Jersey: World Scientific, 2ª edição.

REINHARDT, Volker (1998). "The Roman art market in the sixteenth and seventeenth centuries". North, M. e Ormrod, D. *Art Markets in Europe, 1400-1800*. Aldershot and Brookfield. VT Ashgate.

RICH, E.E. e WILSON, C.H. (1967). *The economy of expanding Europe in the sixteenth and seventeenth centuries*, in *The Cambridge economic History of Europe*, Vol. IV. Cambridge: Cambridge University Press.

Robertson, Iain [ed.] (2005). *Understanding international art markets and management*. London and New York, Routledge.

Robertson, Iain e Chong, Derrick [eds.] (2008). *The art business*. London and New York: Routledge.

Roodhouse, Simon, "The unreability of cultural management information: defining the Visual Arts", *The Journal of Arts Management, Law and Society*, vol. 31, Spring 2006.

ROE, Sue (2006). *The private life of impressionists*. New York: HarperCollins e-books.

ROE, Sue (2016). *In Montmartre. Picasso, Matisse and the birth of modern art*. New York: Penguin Books.

ROE, Sue (2018). *In Montparnasse. The emergence of surrealism in Paris from Duchamp to Dali*. New York: Penguin Books.

ROSE, June. (2017). *Modigliani, the pure bohemian*. London: Endeavour press.

RUSHTON, Michael (2003). "Artistic freedom", in Towse (2003).

RUSHTON Michael (2003a). "Artist's rights", in Towse (2003).

SÁ-EARP, Fabio [org.] (2002). *Pão e circo. Fronteiras e perspectivas da economia do entretenimento*. Rio de Janeiro: Palavra e Imagem.

Sá-Earp, Fabio (1993). “Modernização, conflito e inflação: notas sobre o caso brasileiro”. VIEIRA, J., Barbosa, L;N.H. R., PRADO, L.C.D., LEOPOLDI, M.A.P.,D’Araujo, M. C. [orgs]. *Na corda bamba. Doze estudos sobre a cultura da inflação*. Rio de Janeiro: Relume Dumará.

SÁ-EARP, Fabio e KORNIS, George (2010). *Estudo da cadeia produtiva das artes visuais: relatório final consolidado*. Rio de Janeiro: IE/UFRJ (Relatório de Pesquisa).

SÁ-EARP, Fabio e KORNIS, George (2012). “O mercado de artes visuais: características e tendências”. CALABRE, Lia, *Políticas culturais: pesquisa e formação*. São Paulo: Itaú Cultural, Rio de Janeiro: Casa de Rui Barbosa.

SAGOT-DUVAROUX, Dominique (2003). “Art prices”, in Towse (2003).

SALA, George A. (2017). *William Hogarth: Painter, engraver, and philosopher*. Miami: HardPress.

Salisbury, Laney e Sujo, Aly (2009). *Provenance: how a con man and a forger rewrote the history of modern art*. New York: Penguin.

SHERMAN, Tony e DALTOS, David (2010). *Andy Warhol o gênio do pop*. São Paulo: Globo.

SCHMIDT, Jean-Marie e DUBRULLE, Antonia (2014). *Le marché de l’art*. Paris: La Documentation Française.

SCHNAPPER, Antoine (1996). "La fortune de Charles Le Brun". In *Revue de l'Art*, nº 114.

SCHNAPPER, Antoine (2004-2005). "Le métier de peintre au grand siècle". *Commentaire*, nº 108, hiver 2004-2005.

SCOTT, Allen J. (2006). "Entrepreneurship, innovation and industrial development: geography and the creative field revisited", *Small Business Economics*. 26:1-24,

SEAMAN, Bruce A. (2003). “Economic impact of arts”, in Towse (2003).

SEIGEL, Jerrold (1992). *Paris boêmia. Cultura, política e os limites da vida burguesa 1830-1930*. Porto alegre: L&PM.

SHONFELD, Susanne e REINSTALLER, Andreas (2007). "The effect of galleries and artist reputation prices in the primary market for art: a note". *Journal of Cultural Economics*, vol. 31, Springer.

SHUBIK, Martin (2003). "Dealers in art", in Towse (2003).

Spencer, Ronald D. (2004). *The expert versus the object. Judging fakes and false attributions in the visual arts*. Oxford: Oxford University Press.

STEIN, Gertrude (2016). *Autobiografía de Alice B. Toklas*. Barcelona: Lumen.

STORPER, Michael e VENABLES, Anthony J. (2004). "Buzz: face-to-face contacts and the urban economy". *Journal of Economic Geography*, 4 (2004) pp 351-370.

Strausbaugh, John (2013). *The Village. A history of Greenwich Village: 400 years of beats and bohemians, radicals and rogues*. New York: HarperCollins.

TAYLOR, Brandon (1999). *Art for the nation. Exhibitions and the London public*. Manchester: Manchester University Press,

Thompson, Don (2008). *The \$ 12 million dollars stuffed shark. The curious economics of contemporary art*. London: New York: Palgrave Macmillan.

THOMPSON, Don (2011). "Art Fairs: the market is the medium", in Moeran e Pedersen (2011).

Thornton, Sarah (2008). *Seven days in the art world*. New York and London: W.W. Norton and Co.

THROSBY, David (2003). "Cultural capital", in Towse (2003).

TOWSE, Ruth [ed.] (2003). *A handbook of cultural economics*. Cheltenham, UK e Northampton, USA: Edgard Elgar.

TOWSE, Ruth (2003a). "Cultural industries", in Towse (2003).

TREVOR-HOPER, Hugh (2011). *The crisis of the seventeenth century. Religion, the Reformation and social change*. Indianapolis The Liberty Fund

TRIMARCHI, Michele (2003). "Principal-agent analysis", in Towse (2003).

Tucker, Marcia (2008). *A short life of trouble. Forty years in the New York art world*. Berkeley: University of California Press.

VAN HAL, Mariecke (2010). *Rethinking the Biennial*. London: Royal College of Art, MPhil Project.

VELTHIUS, Olav (2007). *Talking prices. Symbolic meaning of prices on the market for contemporary art*. Princeton and Oxford, Princeton University Press.

VELTHIUS, Olav (2003). "Visual arts", in Towse (2003).

VERHOOGT, Robert (2007). *Art in reproduction. Nineteenth-century prints after Lawrence Alma-Tadema, Jozef Israels and Ary Scheffer*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

VOGEL, Harold L. (2007). *Entertainment industry economics. A guide for financial analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

WEBER, Eugen (1988). *França fin de siècle*. São Paulo: Companhia das Letras.

WEISBERG, Robert W. (2006). *Creativity. Understanding innovation in problem solving, science, invention and the arts*. Hoboken (NJ): John Wiley & Sons.

WENDORF, Richard (1996). *Sir Joshua Reynolds, the painter in society*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

WHITE, Harrison C. e WHITE, Cynthia A. (1993). *Canvases and careers. Institutional change in the French painting world*. Chicago: Chicago University Press, 2ª edição.

WIGAL, Donald (sd). *Pollock*. New York: Parkstone Press International.

WIJNBERG, Nachoem M. (2004) "Innovation and organization: value and competition in selection systems", in *Organizational Studies*, 25 (8).

WIJNBERG, Nachoem M. e GEMSER, Gerda (1999). *Groups, experts and innovation*. Groningen: University of Groningen, SOM Research School, vol. 126.

WIJNBERG, Nachoem M. e GEMSER, Gerda (2000). "Adding value to innovation: Impressionism and the transformation of the selection system in the visual arts", in *Organizational Studies*, 11 (3).

WINNE, Frank (2008). *Eu fui Vermeer*. São Paulo: Companhia das Letras.

WHITELEY, Linda (1983). "Art et commerce d'art en France avant l'époque impressionniste", in *Romantisme*, n° 40. *L'Argent*.

WROTH, WARWICK (1979). *The London pleasure gardens of the eighteenth century*. London: MacMillan.

ZORLONE, Alessia (2013). *The economics of contemporary art. Markets, strategies and stardom*. Berlin, Springer-Verlag.